



مهندس ناهید بهمنی
شرکت گستران

ماهنامه تخصصی صنعت در و پنجره و بهینه‌سازی انرژی
ایلام: دماوند، خیابان: آموزشی، پژوهشی، تلفن: ۲۲۸۸۳۲۸-۳۳

ایرانیان www.panjereli-iranian.ir

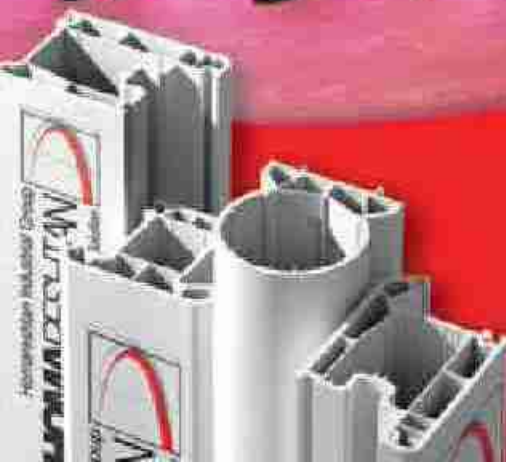
روزگار

سال دوم، شماره ۱۸، شهریور ۱۳۹۰، قیمت: ۲۰۰۰۰ تومان

- بازدید هیات مدیره انجمن تولید کنندگان در و پنجره از مجموعه وین تک
- هافمن برنده محبوب سال به انتخاب مصرف کنندگان
- برگزاری سمینار مهندسی نما و پوسته‌های نوین ساختمانی در شیراز
- گزارش چهارمین نمایشگاه در و پنجره اصفهان
- گزارش پنجره ایرانیان از آهن مکان (۲)

تجلیل از وین تک

به عنوان واحد نمونه کیفی استاندارد آذربایجان شرقی



تولید کننده پروفیل و صفحات پلیمری
HOMARESH-TAN
گستران



دفتر مرکزی: خیابان سعید جمال الدین، استان آذربایجان، پلاک ۳۸
تلفن: ۰۹۰۰۰۹۸۵۰ (۰۸ خط) www.homareshtan.com

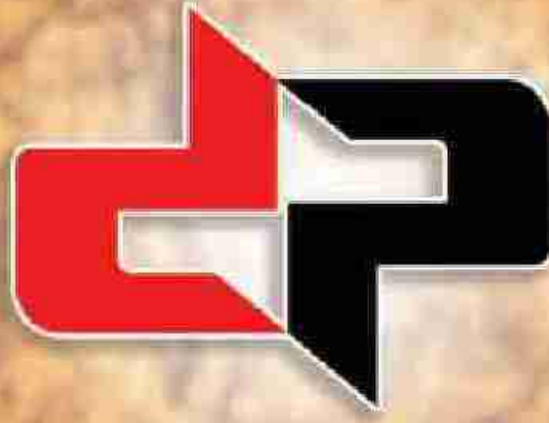


دارای خط تولید پروفیل لمینت با تنوع رنگ و طرح

دفتر تهران: بلوار میرداماد، میدان مادر، خ. ولیری پور | تلفکس: ۰۲۱-۲۶۴۱۲۳۱۸

دفتر اصفهان: اصفهان، خ. شیخ صدوق شمالی، جنب پل میر | تلفکس: ۰۳۱-۳۶۶۱۱۱۶۴

نشانی کارخانه: اصفهان، شهرک صنعتی هرنید | تلفکس: ۰۳۱-۴۶۴۰۴۱۲۵



BEST VISION

UPVC Window & Door Profile

بست ویژن

- ✓ کیفیت بی نظیر
- ✓ مواد اولیه درجه یک
- ✓ قیمت مناسب
- ✓ پشتیبانی و خدمات

بست ویژن بی همتا در کیفیت...



www.bestvisionco.com | info@bestvisionci.com

بست ویژن BEST VISION



اولین و بزرگترین تولید کننده پروفیل های تقویتی در کشور
تولید کننده و مجری سازه های فلزی و پروژه های پالایشگاهی و پتروشیمی



همپار تولیدکننده استایلازرهاي
U-PVC يا مشاركت و تحت ليسانس
BÄRLOCHER آلمان

BÄRLOCHER



Stabilizer, One-Pack
Lead
Calcium - Zinc

www.hampar.com

ما به پلاستيک شخصيت ما دهيم



Tel: + 9821-9100 3000

تهران، خیابان ولیعصر، پلاک ۷۳
جام جم، خیابان گلستان، پلاک ۷۳





نرم افزار طراحی و محاسبات در و پنجره

iwindoor 2.0



www.iwindoor.com

info@iwindoor.com

0098 21 66 1234 66



@iwindoor



insta_iwindoor



پروفیل در و پنجره یو.پی.وی.سی
شیشه های ۲ و ۳ جداره



☎ ۰۲۱-۴۳۰۸۵



Follow us on
butia.georgianbar
e-mail: info@butia.ir
www.Butia.ir

پوشش ساختمان



سایدپینگ

SP1

SP2

SP3

SP4

SP5

SP6



چرا سی پان سایدپینگ؟

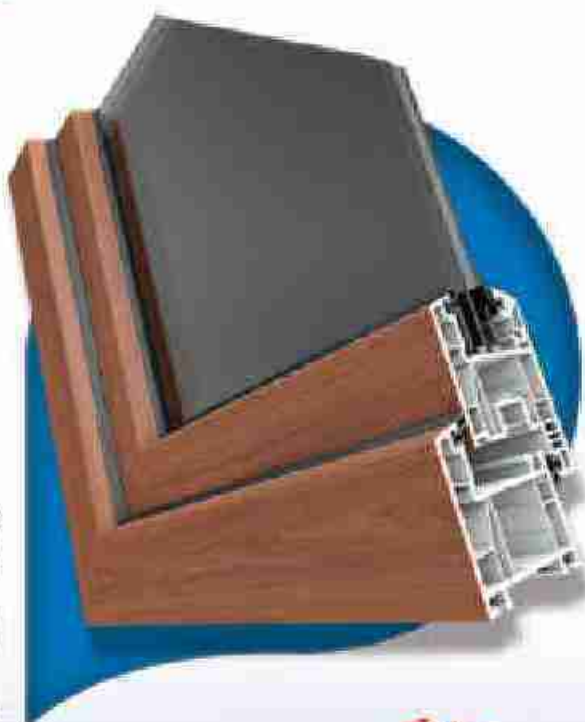
- نگهداری و شستشوی آسان و دوام بالا
- دارای روکش اختصاصی در طرحهای چوب، سنگ و متالیک
- سادگی و سرعت نصب
- قیمت مناسب در مقایسه با سایر انواع نما
- سبک سازی وزن ساختمان

☎ 031 - 3333 9999

www.Cpan-Panel.com



چوب روشن



شامپاینی



چوب تیره



نقره‌ای متالیک



دودی متالیک



هات ملد

پروفیل‌های V در و پنجره UPVC
دارای تست رنگ صحرای آریزونا
معادل ۱۰ سال ثبات رنگ در ایران

به قیمت پروفیل سفید

www.cfour-profile.com

۰۳۱ - ۳۳۳۳۹۹۹۹



اولین و بزرگترین تولیدکننده
پروفیل های تقویتی
در کشور



دارنده گواهینامه
ISO 9001:2015
از شرکت DQS آلمان

سرویس میل و آهن / بلوار کارگر / ایستگاه خواجه بهرام ۳۹
واحد فروش پروفیل گالوانیزه
تلفن: ۰۲۱-۳۳۳۰۲۰۰۵ فکس: ۰۲۱-۳۳۳۰۲۰۰۶
www.jahansteel.com



WWW.JAHANSTEEL.COM





syndej , Symbol of Tranquility

میلان: نماد آرامش

syndej

تولید کننده انواع پروفیل های UPVC

پروفیل گنووین، پاسخ به نیاز بازار
شگفتانه ی امروز سیندر

GenoWin

Tel: 021 2348

www.syndej.ir





تجارت گستر مهر یویان پاسارگاد
پروفیل پلاستیک

ارائه دهنده گالوانیزه
پروفیل یو پی وی سی

سیستم گالوانیزه
پروفیل پلاستیک



HOFMANN
UPVC PROFILE PRODUCER

نماینده فروش پروفیل هاگمن - وایزرین
در استان تهران

تلگرام:

۰۹۱۲-۹۲۰۰۴۸۰
۰۹۱۲-۹۲۰۰۵۸۰

سیستم پاسنگویی تلگرام:
@Galvanized_bot

فکس:

۰۲۱-۸۹۷۷۹۲۰۰
۰۲۱-۸۹۷۸۶۶۲۰

pasargad.se.ab@gmail.com

تلفن فروش:

۰۲۱-۳۳۴۰۲۹۸۵-۷
۰۹۱۲-۹۲۰۰۴۸۰
۰۹۱۲-۹۲۰۰۵۸۰

SATIAN



دفتر مرکزی : شریعتی، رو به روی خیابان میرداماد، کوچه نیک، پلاک ۲۸ واحد ۱ تلفن : ۲۲۸۶۲۰۶ ۲۲۸۶۹۰۲۷
دفتر فروش مرکزی : تهران، جاده قدیم قم، بعد از جاده واوران، خ شهید مدنی، پلاک ۳۶ - تلفن : ۵۱ ۲۴ ۵۱ ۵۱
شعبه خاوران : سه راه اقمیره، به سمت میدان آفتاب، پیش خیابان شرکت واحد، پلاک ۱۷۸ - تلفن : ۳۳۱۵۹۸۵۵ - فکس : ۳۳۸۶۵۹۳۱
شعبه تهران : جاده شهریار به سمت ملارد، روبروی شهرک چغیره، مجتمع تجاری آبسپ، پلاک ۱۰ - تلفن : ۵۵۹۱۲۷۹۵ / ۵۵۱۱۳۱۸۵ - فکس : ۵۵۹۱۰۳۱۲
شعبه مشهد : مشهد، ایستاد جاده مشهد - فریمان، جاده مستوفی، بلوار آزادی ۱۰۵، سوله های صنعتی ساتور، واحد ۱۳، فروشگاه ترنس برای - تلفن : ۵۱ ۳۶۵۵۱۰ ۵۱ ۵۱
شعبه جاجروود : جاجروود - سجده آباد - کوچه گلستان، پ ۲۹ - تلفن : ۵۱ ۵۱ ۵۱ ۵۱



DR. WIN®

دکتر وین ، پنجره نوین UPVC Profile

تولید کننده پروفیل در و پنجره یو پی وی سی



پنجره ۲ و ۳ جداره با دکتروین

۶ کانال سری ۷۷ ۵ کانال سری ۷۰

۴ کانال سری ۶۰ سری کامل کشویی

پذیرش نماینده انحصاری بخش و فروش پروفیل از استان ها



 www.drwinupvc.com  info@drwinupvc.com  DrWinUpvc

 DrWinUpvcGroup  DrWinUpvcProfile  Dr-Win

تلفن : ۰۲۶-۳۴۲۳۹۱۴۲-۳ دفتر مرکزی : ۰۲۱۸۸۵۰۷۴۵۱-۵۵ فکس : ۰۲۱۸۸۵۱۶۶۰۱





activPilot

The new standard for turn-tilt fittings.

Finally, you can respond quickly and calmly to any customer requirements: with activPilot, the innovative new generation of fittings, which provides you with unimaginable flexibility in the design, handling and installation of windows. The intelligent modular system sets new standards with all of its innovations.

Modular design

Reduction of components and multiple usage for greater cost-effectiveness in production

Innovative new locking system

Octagonal bolts and keeps with clear advantages in handling and operation

Convenient add-on functions

The range of functions – and thus your offer – is easy to expand

Functional design

Intuitive operating convenience and high-grade accents as a clearly recognisable benefit for your customers



Further information
on activPilot Concept

Always precise **WINK
HAUS**



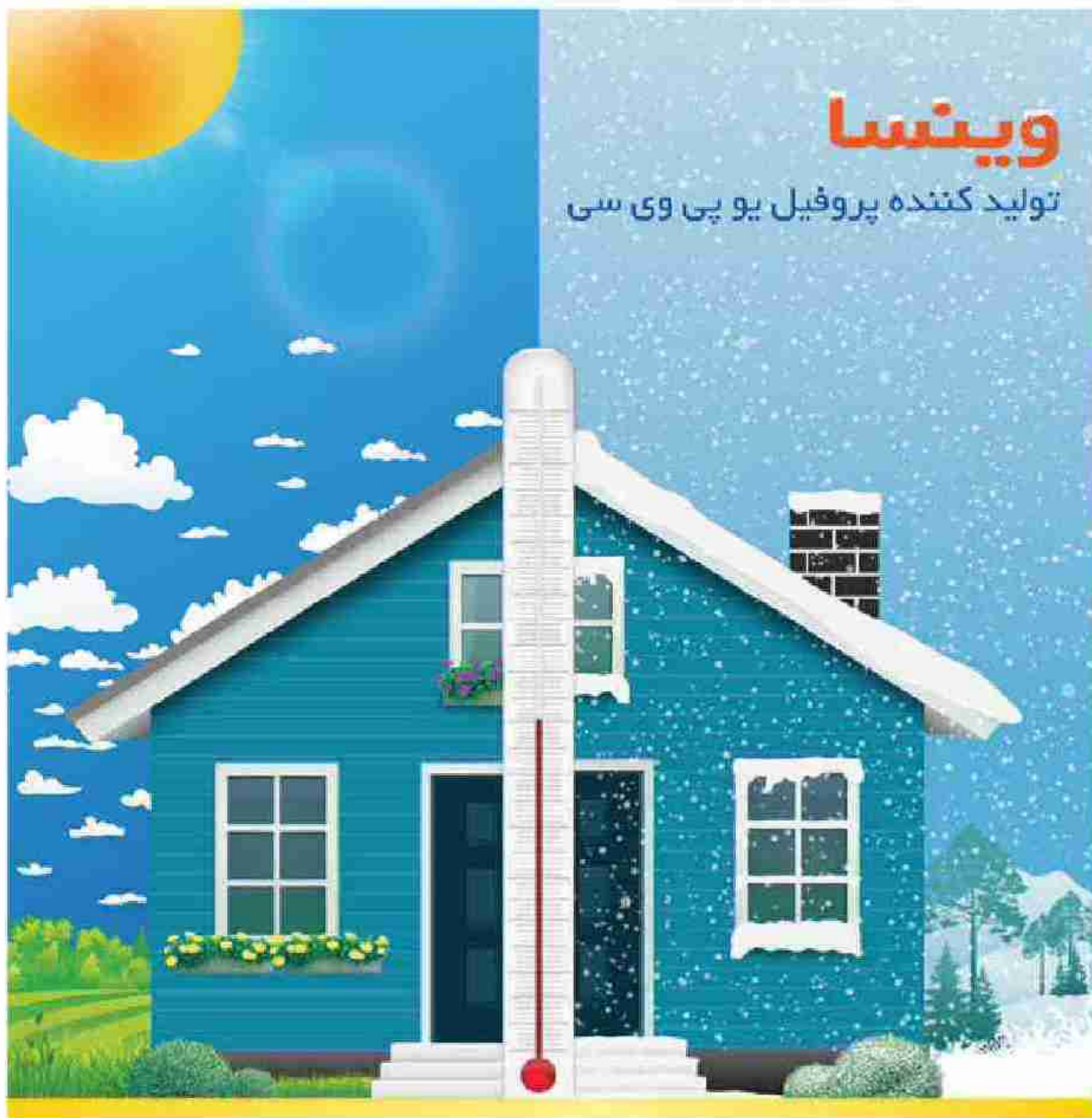
For further information please contact our partner:

WBH CO. Tehran – Iran, Tel: +98 21 86070937, +98 21 86070940,

Fax: +98 21 89770910, www.wbh.co.ir

winsa®

Member Of deceuninck Group



وینسا

تولید کننده پروفیل یو پی وی سی

دفتر وینسا ایران

تهران - چهارراه پاسداران - خیابان وفایتش - گومپه عیسی بیگی - پلاک ۷ - واحد ۱ - طبقه پنجم

www.winsa.ir

Email: info@winsa.ir

تلفن: ۲۲۹۸۵۲۷ - ۲۲۹۸۵۲۱۷ - ۲۲۹۸۵۲۷۰

تلفکس: ۲۲۹۸۳۳۹۷

deceuninck

HOFMANN UPVC PROFILE PRODUCER

هافمن پیشنهاد اهل فن

پروفیل پو پی وی سی

hofmannprofile.com

۰۴۱ - ۳۱۱۶

 @hofmannprofile



برند محبوب سال ۱۳۹۸




National Accreditation Center of IRAN
مرکز ملی اعتبارات ملی



وزارت صنعت، بازرگانی و صنایع معدنی
جمهوری اسلامی ایران



STANDARD IRAN


TUV NORD
ISO 9001:2015



FomIndustrie

Aluminium & PVC Working Machinery



صنایع، بازرگانی و صنایع دستی



4 Axis CNC Machinery
(Modus)



Double Head Sawing Machine
(Blitz-Alex 550 A)

Corner Sealing Machine
(Sealant CE)



(Mistral 26A)
End Milling
(Jet)



(Matisse)
Copy Router
(ISOS)



(Bahia L)
Corner Crimping Machine
(Crab XL)



تلفن جهت کسب اطلاعات بیشتر: ۰۱۲ ۲۲۲۵۶۰

www.fomindustrie.com

TURKWIN

پروفیل ترک وین ، تلفیق دانش و فناوری



پروفیل در و پنجره یو پی وی سی

۴ کانال - سری ۶۰

پذیرش نماینده انحصاری بخش و فروش پروفیل از استان ها

☎ ۰۲۱۸۸۵۰۷۴۵۱

☎ ۰۹۱۲۱۲۵۴۴۴۰

بیوای آلات به کار رفته



برای آلات به کار رفته



MADE IN GERMANY

پرسن صنعت آریا
تعمیر و نگهداری پمپ و آلات GLA ایران

تلفن: ۰۲۱-۸۸۹۹۴۰۹۵
www.parsansanat.com
info@parsansanat.com
Instagram: G.PARSANAT

Securing technology for you



اعطای نمایندگی تولید و توزیع

Alupwin I.V.C

با ضمانت ناممه‌ادام‌العمر تغییر رنگ، پروفیل

پروفیل ترکیبی آلومینیوم + UPVC

رنگ پودری، آفادایز، دکورال

دارای تاییدیه فنی از مرکز تحقیقات ساختمان و مسکن

دارای بیمه‌نامه ده ساله شرکت بیمه ایران

قابلیت مونتاژ با ماشین آلات پنجره UPVC

قابلیت نصب پراق آلات UPVC

نصب پراق آلات بر روی قسمت آلومینیومی پروفیل

AEGH

SADAFI

WINDOW INDUSTRIAL CO.

www.alupwin.com

e-mail: info@alupwin.com

HH Fenster Haus

UPVC DOOR AND WINDOW PROFILES

Ataplast

دفتر مرکزی و کارخانه تهران، اتوبان تهران قم، بعد از فرودگاه
اسلامشهرک شهرک صنعتی شمس آباد، بلوار پویا سیپا، نبش چهارم
تلفن واحد فروش: ۰۹۱۲۶۵۴۰۲۸ | ۰۹۱۲۷۶۹۱۳۲۶
تلفن: ۰۲۶۹۰۱۱۸۳۰۴
فکس: ۰۲۶۹۰۱۱۸۳۴۱

هونام ابزار نوین

نماینده رسمی اکادو، جی یو، مستر، سچیل



ACCADO

MASTER

GU BKS EBRD

SEÇİL



0. 0. 9. 9. 9. 9. 9. 9.



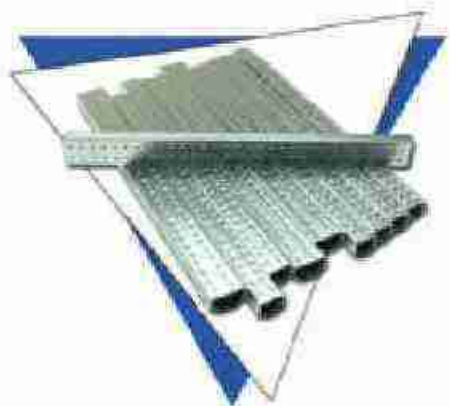
@hconamabzarnovin



@hconamabzarnovin

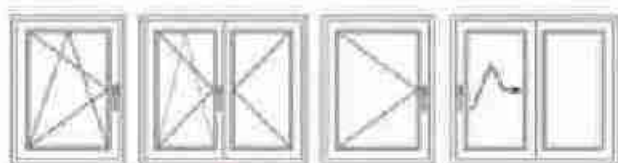


قیمت استثنایی
را با ما تجربه کنید



نمایندگی رسمی یراق آلات
ENDOW DOOR & WINDOW SYSTEMS

توزیع چسب‌های پلی سولفاید و اسپیسر و رطوبت گیر بابرند KSS



ارائه خیابان امام خمینی، نرسیده به میدان ولیعصر

تلفن: ۰۸۶-۳۲۲۴۸۴۱۰

۰۸۶-۳۲۲۴۸۴۴۴

فکس: ۰۸۶-۳۲۲۳۶۳۷۹

همراه: ۰۹۱۸۱۶۲۱۴۱۶





نماینده انحصاری فروش پروفیل **هافمن** در
استان قم و استان مرکزی

OFMANN
UPVC PROFILE PRODUCER

هافمن پشته‌داهل فن

تولید کننده پروفیل یو.پی.وی.سی



#صدای صدا



مشتریان دیدار شما در چهاردهمین نمایشگاه صنعت ساختمان قم سالن یک غرفه A1 هستیم

اراک، خیابان امام خمینی، نرسیده به میدان ولیعصر
تلفن: ۰۸۶-۳۲۲۴۸۴۱۰ | فکس: ۰۸۶-۳۲۲۳۶۳۷۹
همراه: ۰۹۱۸۱۶۲۱۴۱۶ | ۰۸۶-۳۲۲۴۸۴۴۴

آورتا

پروفیل در و پنجره یو پی وی سی

info@averta.ir / www.averta.ir



مطابق با استانداردهای ملی و بین المللی

دفتر مرکزی و کارخانه ساری، شهرک صنعتی شهید مصطفی خمینی، فاز یک/تلفن: ۰۳۶۸۱۱۳۶۰ (+۰۱۱) / تلفن فروش: ۰۳۶۸۱۳۶۰ (+۰۱۱)
انبار تهران میر گراة فتح، جاده شهریار، باغستان، شهرک صنعتی گلگون، خیابان سوم غربی، پلاک ۱۶ / تلفن: ۰۸۰۸۵۵۴۱ (+۰۲۱) و ۰۲۶۳۵۴۱ (+۰۲۱)

یالدا مبارک



HAPPY YALDA NIGHT



Upvc Window & Door Profile

آورتا ہمیشہ قابل اعتماد

Always Trustable

011-3404



ABAYAN

گروه تولیدی

آبایان پروفیل

تولید کننده مقاطع پروفیل UPVC



کارخانه: دزفول، شهرک صنعتی شماره ۲ | آبیان نام کوهی است که گویند
نیش خیابان تلاش ۲ | تلفن: ۰۲۶۴۲۲۶۴۲۲۰-۳ | ارتفاع آن چهل فرسنگ است

ABAYAN
PROFILE



شبیانه روز، در کنار شما
ALL HOURS AROUND YOU



GREEN

محصولی جدید و
ECONOMIC PRODUCTION



ABAYANPROFILE



WINDOW & DOOR SYSTEMS

021-56526211

021-56526212

info@vorneiranian.ir

www.vorneiranian.ir

www.vorne.com.tr

۴ کانال

۵ کانال

پروفیل آسیا وین پلاس

کایزن پروفیل

اولین و تنها پروفیل ۴ کانال سری ۶۰

پروفیل ۵ کانال ارزنده و مقرون به صرفه

۱۵ سال ضمانت کتبی برای هر پروژه

۱۵ سال ضمانت کتبی برای هر پروژه

برای اولین بار خدمات قبل از فروش

برای اولین بار خدمات قبل از فروش



فروش، پایان راه نیست، آغاز یک تعهد است



تهران، شهرک راه آهن، بلوار گنجا، تیش یاس ۷، پلاک ۶۵، واحد ۱

مهریانی: ۰۹۱۲۰۰۸۹۱۲۲

بالنده: ۰۹۱۲۰۰۸۹۱۲۳

علیزاده: ۰۹۱۲۰۰۸۹۱۲۴

تلفن های دفتر مرکزی: ۰۲۱۴۴۷۶۰۰۸۹

۰۲۱۴۴۷۶۰۰۷۹

۰۲۱۴۴۷۶۰۰۶۸

www.asiaeinco.ir

info@asiawinco.ir

@asiawin_profile

asiawinupvc



NEW WIN ^{PLUS}

UPVC PROFILE

KAPI - PENCERE SISTEMLERİ

تولید کننده نسل جدید از پروفیل های یو.پی.وی.سی

پذیرش نمایندگی معتبر فروش از سراسر ایران



وقتی کیفیت مأموریت است. هیچ رقابتی وجود ندارد

When Quality is Mission Then There is No Competition



تهران، شهر قدس، شهرک صنعتی زاگوس تلفن: ۰۲۱-۴۶۸۹۶۱۳۸ ۰۲۱-۴۶۸۹۶۱۱۸

همراه: ۰۹۱۳۸۴۳۸۸۷۰ ۰۹۱۳۸۶۹۸۴۹۸ فکس: ۰۲۱-۴۶۸۹۴۸۷۴

KIMIYA SANAT SHIMA

کیمیا صنعت شیمیا



محصول جدید کیمیا صنعت شیمیا
تولید پروفیل UPVC با نام تجاری



تولید کننده ملزومات شیشه‌های دوجداره
چسب پلی سولفایید، اسپیسر، رطوبت گیر، بوتیل، سیلیکون و ماستیک

www.kimiyasanat.com | info@kimiyasanat.com

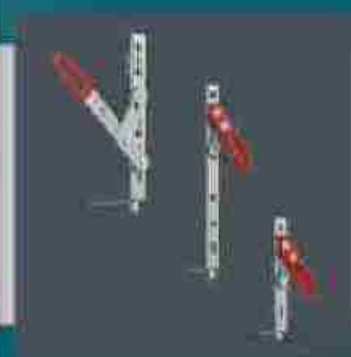
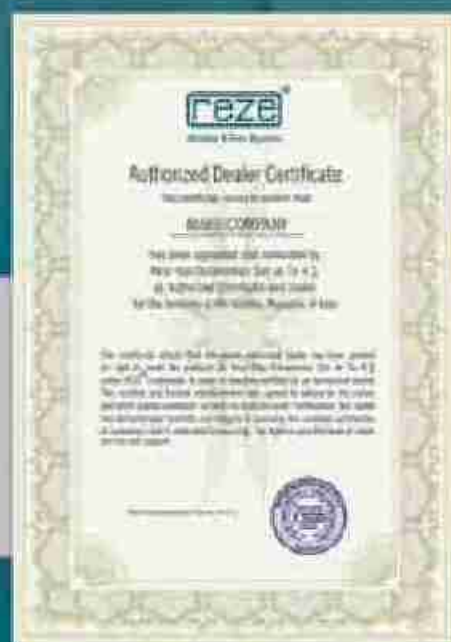
خیابان شهید مطهری، نرسیده به خیابان ترکمنستان، روبروی باشگاه
بانک سپه، نبش خیابان شهید محسن وزوانی، پلاک ۳۵، واحد ۲
۸۸ ۴۴ ۳۲ ۴۲ . ۸۸ ۴۴ ۳۳ ۶۳ . ۸۸ ۴۴ ۲۵ ۱۹

شرکت ماکو پی وی سی
وارد کننده و توزیع کننده
یراق آلات درب و پنجره UPVC

maKu
PVC ماکو

نماینده رسمی فروش یراق آلات رزه در ایران

reze



آدرس : استان البرز ، ابتدای جاده کرج به شهریار ، شهرک صنعتی سیمین دشت ، خیابان هفتم غربی ، پلاک ۱۰۸
تلفن : ۰۲۶-۳۶۶۷۰۵۱۵ | ۰۲۶-۳۶۶۷۰۵۱۶ | ۰۲۶-۳۶۶۷۰۸۷۷ | ۰۲۶-۳۶۶۷۰۸۷۹ | فکس : ۰۲۶-۳۶۶۵۷۳۹۵
NO 108, 7 th Western Ave, Simindasht, industrial City, Karaj, Iran
Tel: +98 2636670515-6 +98 2636670877 +98 2636670879 Fax: +98 2636657395



شرکت ماکو پی وی سی
وارد کننده و توزیع کننده
یراق آلات درب و پنجره UPVC

نماینده فروش محصولات شرکت وی.اچ. اس در ایران



VHS



آدرس: استان البرز، ابتدای جاده کرج به شهریار، شهرک صنعتی سیمین دشت، خیابان هفتم غربی، پلاک ۱۰۸
تلفن: ۰۲۶-۳۶۶۷۰۵۱۵ | ۰۲۶-۳۶۶۷۰۵۱۶ | ۰۲۶-۳۶۶۷۰۸۷۷ | ۰۲۶-۳۶۶۷۰۸۷۹ | فکس: ۰۲۶-۳۶۶۵۷۳۹۵
NO 108, 7 th Western Ave, Simindasht, Industrial City, Karaj, Iran
Tel: +98 2636670515-6 +98 2636670877 +98 2636670879 Fax: +98 2636657395

VAKA KREUZ

واکا کرویتز تولید کننده پروفیل یو.پی.وی.سی

UPVC PROFILE PRODUCER

بزرگترین تولید کننده پروفیل یو.پی.وی.سی در شرق کشور



بهترین برای تو بهترین

دعوت از تولید کنندگان در و پنجره جهت اعطای نمایندگی



70 ROYAL



60 MILLENNIUM



60 DECORATIVE



52 SOFT

www.vakakreuz.ir

تهران، سعادت آباد، خیابان علامه جنوبی، کوچه حق طلب شرقی، پلاک ۱۴ واحد ۸

فکس: ۰۲۱-۸۸۶۸۰۹۴۴

تلفن: ۰۲۱-۸۸۶۸۸۶۴۷

@vakakreuz

info@vakakreuz.ir

vakakreuz

VAKA KREUZ

www.vakakreuz.ir



اولین و تنها تولید کننده نمای کرتین وال
با پروفیل یو.پی.وی.سی در خاور میانه



BS بازرگانی سینا

ارائه دهنده انواع یراق آلات
درو پنجره‌های آلومینیوم و UPVC
و کلیه لوازم توری‌های پلیسه
طراحی و نصب و اجرای کلیه
دریهای اتوماتیک



تهران، بزرگراه آزادگان، تقاطع پل شهید صنیع خان، بازار بزرگ آهن مکان،
فاز ۶ غربی، پلاک ۱۶۳۱-۱۶۳۲ کد پستی: ۱۸۸۱۶۴۵۸۸۴
تلفن: ۵۵۴۴۰۳۸۷، ۵۵۴۴۰۳۸۸ - ۰۲۱ - فکس: ۵۵۴۴۰۳۸۹ - ۰۲۱
ir9121782918@gmail.com

Design Capital

مستقیم از بازار بزرگ آهن تهران (آهن مکان)



BS بازرگانی سینا

مقاطع گالوانیزه

تهران، بزرگراه آزادگان، تقاطع پل شهید صنیع خان،
بازار بزرگ آهن مکان، فاز ۶ غربی، پلاک ۱۶۳۱-۱۶۳۲
تلفن: ۵۵۴۴۰۳۸۷ | ۵۵۴۴۰۳۸۸ - ۰۲۱
فکس: ۵۵۴۴۰۳۸۹ - ۰۲۱ | کدپستی: ۱۸۸۱۶۴۵۸۸۴

تحويل به روز

ir9121782918@gmail.com

Design Capital

ARAL Commercial

بازرگانی آرال



پذیرش نمایندگی
از تمام استان‌ها



Combin
S008



اسپاتیولت ایرانی آرال در راه است...

آدرس: تهران، بازار آهن مکان، فاز ۲، مرکزی، پلاک ۲۱۴ و ۲۱۵

تلفن: ۰۲۱-۵۵۴۴۱۷۶۱ و ۰۲۱-۵۵۴۴۶۹۷۱ و ۰۲۱-۵۵۴۴۱۳۷۴ (همراه) ۰۹۱۴۳۵۵۱

آدرس: استان اردبیل، مشکین شهر، ابتدای بلوار جانبازان، بازرگانی آرال

فکس: ۰۴۵-۳۲۵۴۳۰۶۰

تلفن: ۰۴۵-۳۲۵۴۲۵۵۶

winac

میناک

طراح و تولید کننده مجموعه یراق آلات در و پنجره

تولید کننده انواع اسپانیولیت های قاب فلزی، زاماک و کشویی، انواع لولا در و پنجره، انواع دستگیره پلاستیکی و آلومینیومی، انواع مولیون کانکتور و ...

نمایندگان ویناک در سراسر کشور

نام نماینده	اسمان تحت پوشش
۱. پرو پور	تهران شرق
۲. آتروین	زنجان
۳. آرکا تجارت البرز	البرز
۴. آتروین	قزوین
۵. بازارگانی خشتودی فر	همدان
۶. فولاد پیچ	هرگز
۷. افق یراق	کرمانشاه
۸. هراین	کرمانشاه
۹. بست وین	ازبیل
۱۰. پوشین یراق	آذربایجان غربی
۱۱. گروه فنی و مهندسی پارس	دزستان
۱۲. گروه صنعتی بهمنزاد	ایلام
۱۳. آرکا تجارت البرز	تهران غرب
۱۴. بازارگانی کرانی	پارکشت، ورامین، قرچک، پیشوا
۱۵. پارمیس	خراسان رضوی
۱۶. آتیه صنعت	کرمان
۱۷. بازارگانی هریوطی	فارس
۱۸. سیکما یراق	اصفهان
۱۹. بست وین	گیلان
۲۰. آتروین	آذربایجان شرقی
۲۱. فولاد پیچ	قم

«جهت دریافت اطلاعات تماس نمایندگان، با شرکت تماس بگیرید.»

www.winac.co

Email: info@winac.co

آدرس: اتوبان کرج قزوین | شهرک صنعتی گاسپین بلوار امام خمینی | میدان اصلی | کوچه هشتم
تلفن: ۷۶ - ۷۲ - ۸۱ - ۸۴ - ۳۲ - ۲۸ - فکس: ۸۹ ۷۷ - ۸۸ ۳۹ - ۵۲۱ - همراه: ۹۷ ۹۷ - ۲۵۲ ۲۵۲ - ۹۱۲

ARTMEN

عرضه کننده یراق آلات یو.پی.وی.سی با برترین
کیفیت و مطابق با استانداردهای بین المللی
ARTMEN-High Quality PVC Doors & Window

NEW

لولای لبه دار و بدون لبه

محصول جدید آرتمن دستگیره های پنجره دوجداره با نام تجاری ELENA

آرتمن: پیشروی دیگران

"LEAP AHEAD"

گارانتی
۵ ساله



تولیدات ما دارای بالاترین سطح کیفیت بوده و والاترین دستاوردی است که
ارائه داده ایم و به آن اعتماد داریم و می توانیم به آن افتخار کنیم و خود را
معرفی نماییم. ما به جهانی شدن می اندیشیم و معتقدیم ایران و ایرانی لایق
بهترین هاست و با تمام وجود برای رسیدن به این مهم تلاش می کنیم. **تا یاد چنین یادا**
ما به کیفیت می اندیشیم، شما چطور؟

با ما در تماس باشید: ۰۲۱-۴۴۰۴۴۶۰۵

جذب نمایندگی
از سراسر کشور



در و پنجره یو پی وی سی



تهران، پامنار، مجتمع برمیس

دارنده گواهینامه ثبت اختراع در تولید
پنجره های به سبک معماری ایرانی اسلامی (سنتی)

در تولید پنجره های یو.پی.وی.سی



دارنده نشان



topcowin.com

۰۹۱۲ ۰۷۳ ۸۱۵۰

۰۹۱۲ ۰۷۳ ۸۱۷۳

۰۹۱۲ ۳۳۱ ۶۰۰۴

۰۲۳- ۳۱۹۱

۰۲۳- ۳۳ ۴۴۴ ۵۵۵

۰۲۱- ۲۲ ۱۱۱ ۶۸۱

پنجره ایرانی

ماهنامه

ماهنامه تخصصی صنعت در و پنجره و بهینه سازی انرژی

در این شماره می خوانید:

- ۴۰ یادداشت یادداشت
- ۴۱ اخبار پنجره و نما اخبار پنجره و نما
- ۷۰ اخبار ساخت و ساز اخبار ساخت و ساز
- ۸۶ اخبار انرژی و فناوری اخبار انرژی و فناوری
- ۹۰ اخبار معماری اخبار معماری
- ۹۶ گزارش از چهارمین نمایشگاه دروپنجره و صنایع وابسته اصفهان گزارش از چهارمین نمایشگاه دروپنجره و صنایع وابسته اصفهان
- ۱۰۳ اماک کوچک مترار به نام مردم به کام سپرداری اماک کوچک مترار به نام مردم به کام سپرداری
- ۱۰۴ آزمایش های رایج در عملکرد استاندارد و مورد قبول نماهای سیمه ای (گرتن وال) آزمایش های رایج در عملکرد استاندارد و مورد قبول نماهای سیمه ای (گرتن وال)
- ۱۰۶ مدیرعامل ایرالکو: الومنا به موقع به دست ما نرسد، میلیاردها ضرر می کنیم! مدیرعامل ایرالکو: الومنا به موقع به دست ما نرسد، میلیاردها ضرر می کنیم!
- ۱۰۸ بررسی مدل های توسعه شرکت ها بررسی مدل های توسعه شرکت ها
- ۱۱۰ گزارش از بازار آهن مگان و گفتگو با فعالان صنعت دروپنجره گزارش از بازار آهن مگان و گفتگو با فعالان صنعت دروپنجره
- ۱۱۵ معرفی کتاب ستاسای استعدادها معرفی کتاب ستاسای استعدادها
- بخش پروژیل صفحه ۱۱۶-۱۳۹
- ۱۱۸ تجلیل از وینک به عنوان واحد نمونه کیفی استاندارد آذربایجان شرقی تجلیل از وینک به عنوان واحد نمونه کیفی استاندارد آذربایجان شرقی
- ۱۲۰ بازدید هیات مدیره انجمن تولیدکنندگان دروپنجره ایران از مجموعه وینک بازدید هیات مدیره انجمن تولیدکنندگان دروپنجره ایران از مجموعه وینک
- ۱۲۶ هگمن برند محبوب سال به انتخاب مصرف کنندگان هگمن برند محبوب سال به انتخاب مصرف کنندگان
- ۱۲۸ گفتگو با مدیر عامل شرکت گیماران گفتگو با مدیر عامل شرکت گیماران
- بخش در و پنجره و نما صفحه ۱۴۰-۱۴۷
- ۱۴۲ سمینار مهندسی نما و پوسته های نوین ساختمانی در تبریز سمینار مهندسی نما و پوسته های نوین ساختمانی در تبریز
- بخش برای آلات صفحه ۱۴۸-۱۶۳
- نیازمندی های پنجره ۱۶۴

ماهنامه اطلاع رسانی، خبری، تحلیلی، آموزشی و پژوهشی

سال سیزدهم / شماره ۱۴۶ / آذر ۹۸

عناصیر: موسسه پنجره ارتباط ایرانیان

مدیر عامل و رئیس هیات مدیره: امیر نسری

مدیر مسئول: منصور مرادی حقیقی

تنویر ای سردبیری: امیر نسری، احسان مصحقی

خبرنگار و عکاس: احمد جهان بین

همکاران: تحریریه این شماره: شهرام علمزاده، عاطفه سقفت

مدیر تبلیغات: عاطفه سقفت

بخش تبلیغات: مهدی ملکی، سولماز رضوانی

طراح و صفحه آر: کیوان یزدانی

آهنگر اینترنت: سانا مرزایی

تصویرگری: جاب، مصحفی، صنوبر

تیراژ: ۵۰۰۰ نسخه

مدیریت دفتر نشریه: بزرگوار انصافی، یانین تر از

همت، کوچه خان بابایی، بلاک ۸، واحد ۴۵

تلفن: ۴۴۴۸۹۲۲۹-۳۳

www.panjereh-iranian.com

panjereh_iranian@gmail.com

panjereh_magazine@yahoo.com

• مقاله ها و دیدگاه های مندرج لزوماً بیانگر

دیدگاه ماهنامه پنجره ایرانیان نیست.

• پنجره ایرانیان مسئولیتی در قبال محتوای آگهی ها ندارد.

• نشریه در انتخاب و ویرایش عنوان آزاد است.

• استفاده از مطالب و آگهی های نشریه بدون مجوز

کتابی و یا ذکر نام خدایان بزرگ و قانونی می باشد.



آیا می‌توان فصلی نو را انتظار کشید؟

*** احسان مصحفی
سردبیر پنجره ایرانیان



می‌تواند نقطه شروعی باشد بر هم‌نوایی کنگران اصلی بین عرضه، اگر جامع‌اندیش باشیم و دلسوز.

مجموعه‌ای بی‌سنگ به‌عنوان بزرگترین مجموعه تولیدی پروفیل کشور از توانمندی‌های بسیاری برخوردار است، که از جمله‌ای مهم‌ترین آنها می‌توان به آزمایشگاه بسیار مجهز و کم‌نظیر کنترل کیفیت آن اشاره کرد، طی بازدید صورت گرفته و همچنین مذاکرات انجام شده، مدیرعامل آئوپن پلاستیک قول مساعد داده است که امکانات این مجموعه از جمله این آزمایشگاه در خدمت ارتقای استانداردهای صنعت و نیز بالا بردن آگاهی مصرف‌کنندگان قرار گیرد. دو عاملی که به‌طور قطع می‌توان آنها را عوامل اصلی حفاظت از کیفیت در صنعت برشمرد. می‌دانیم تا زمانی که استانداردهای لازم در بین حوزه به‌صورت یکدستی تنظیم نشده و همگان ملزم به رعایت آنها نباشند، در همچنان بر همان باشد خواهد چرخید و از نسب تا مصرف‌کنندگان اصلی درون‌تجه آگاهی لازم را در این خصوص نداشته باشند، میدان برای سوءاستفاده‌کنندگان از ناآگاهی‌ها همچنان باز خواهد بود و در چنین فضایی هرگز نمی‌توان امید به بهبود اوضاع داشت.

همچنین انجمن تولیدکنندگان درون‌تجه ایران، با کولکاری از تجربه متولی اصل صنعت درون‌تجه بوده و در طول تمامی سال‌های فعالیت خود و باوجود موانع ساختاری بسیار بر حفاظت و حیانت از مقوله کیفیت در این صنعت اهتمام فراوان ورزیده است، همکاری این دو مجموعه به‌طور قطع ثمرات بسیاری را در این زمینه می‌تواند به بار آورد.

روز دوازدهم آبان یک بازدید ساده صورت گرفت. بازدید یک لحظی صحنی از یک مرکز تولیدی که شاید روزانه چندین بازدید از این صنعت در سراسر کشور صورت گیرد و هیچ نتیجه خاصی هم عموماً در برداشته باشند. بازدید ۱۲ آبان هم می‌تواند بازدیدی ساده از همین نوع بلند بدون هیچ پیوند و تفری، اما اگر به‌عنوان یک حمایت‌گرانی‌های بسیاری را در این بازدید می‌بینیم و تنها می‌توانیم امید داشته باشیم که کنگران اصلی این میدان برای تحقق این قابلیت‌ها گام بردارند و از ثمرات آن، کل صنعت را بهره‌مند سازند.

حوازم آبان ماه اعضای هیأت مدیره انجمن تولیدکنندگان درون‌تجه ایران مهمان گروه خدایست، مدیریت بزرگترین تولیدکننده پروفیل پوی می‌کنورمان در شهر تبریز بودند. در این سفر یک‌روزه رئیس انجمن، سردار اخوان دستمالچی به همراه سایر اعضای هیأت مدیره از بخش‌های مختلف کارخانه‌های شرکت آئوپن پلاستیک در تبریز بازدید کردند و از نزدیک با توانمندی‌های این مجموعه در زمینه تولید پروفیل پوی می‌کنورمان و همچنین تولید ترهای داخلی آشنا شدند. این بازدید به ظاهر ساده از یک منظر دارای قابلیت‌هایی است که اگر با هویت‌مندی و برنامه‌ریزی مورد بهره‌برداری قرار گیرند، می‌توان به آغاز فصلی نوین در صنعت درون‌تجه کشورمان امیدوار بود. به‌همین حال حضور اعضای هیأت مدیره این انجمن که متولی اصلی صنعت درون‌تجه کشورمان هستند، در بزرگترین مجموعه پروفیل‌سازی کشور، که از مجهزترین و به‌روزترین آزمایشگاه کنترل کیفیت در ایران برخوردار است، اتفاقی روزمره به شمار نمی‌رود.

وضعیت فعلی صنعت ساختمان و به‌تبع آن درون‌تجه کشور و رکود حاکم بر آن، به هیچ‌کدام از فعالان این حوزه پوشیده نیست و باز روشن بوده و بی‌نیاز از هر گونه توضیح، که غالباً در چنین موضوعی است که کیفیت محصولات، قربانی فروش بیشتر و فلق آمدن بر رقابت‌های بسیار نزدیک و عموماً عاری از انصاف می‌شود. حتی اگر در این میان سودهای ناچیز و کوتاه مدت نیز نصیب برخی مجموعه‌ها شود، اما در نهایت آسیب جدی بر بدنه این صنعت وارد خواهد آمد و شاید در سحرگاه رونق این صنعت حسنه و درآمده از رقابت‌های نسل‌ام، دیگر حال و روز و البته کیفیت بقاء در بازار را برای همیشه از دست داده باشد.

باید بپذیریم، هرچند در کمال تسلیم، که صنعت درون‌تجه کشور در وضعیت مشابه به سر می‌برد و مدت‌هاست بسیاری از دلسوزان قریب هشدار بر داده و از هر ابزاری بهره می‌گیرند تا رونق‌گیری کنند که هیچ چیز ارزش فلان کردن کیفیت را ندارد، چراکه کیفیت هیچ جایگزینی ندارد و آنکه بر سر کیفیت به معافه می‌نشیند، در ازای هیچ، همه چیزش را می‌بازد، اما دوازدهم آبان می‌تواند آغازی باشد بر فصلی نوین، اگر به‌عنوان یک باتیم و نگران

تقدیر از بازدیدکنندگان غرفه پنجره ایرانیان در نمایشگاه اصفهان



پنجره ایرانیان از کلیه همکاران، صنعتگران، فعالان عرصه دروپنجره و بازدیدکنندگان از غرفه این نشریه در چهارمین دوره نمایشگاه تخصصی دروپنجره و صنایع وابسته اصفهان تقدیر و تشکر می‌گردد.

چهارمین نمایشگاه تخصصی دروپنجره و صنایع وابسته اصفهان که با هدف معرفی ظرفیتهای صنعت دروپنجره در محل دائمی نمایشگاههای بین‌المللی اصفهان از ۳۰ مهر تا ۳ آبان‌ماه ۱۳۹۸ برگزار شد، با استقبال قابل توجه بازدیدکنندگان همراه بود. غرفه پنجره ایرانیان در این نمایشگاه ضمن ترویج نشریات خود، پذیرای فعالان و اهالی صنعت دروپنجره کشورمان نیز بود، که بدین وسیله از همه این عزیزان قدردانی و تشکر می‌شود. گفتنی است، گزارش تصویری این نمایشگاه در همین شماره نشریه پنجره ایرانیان منتشر شده است.

برگزاری شانزدهمین اجلاس فناوری رسانه با حضور هافمن

پنجره ایرانیان، شانزدهمین اجلاس فناوری رسانه ۳۰ آبان‌ماه سال جاری در مرکز همایش‌های بین‌المللی صداوسیما با حضور خانواله بزرگ هافمن آغاز به کار کرد. مراسم افتتاحیه شانزدهمین اجلاس فناوری رسانه روز دوشنبه ۳۰ آبان ۱۳۹۸ از ساعت ۱۴ تا ۱۶ در مرکز همایش‌های صداوسیما با حضور معاونان و مدیران رسانه ملی، جمعی از مسئولان کشوری و محلی، خارجی برگزار شد. نمایشگاه خودکفایی صنعت رسانه و رسانه‌های نوین نیز ساعتی پیش از مراسم افتتاحیه در ساعت ۱۰ صبح روز دوشنبه ۳۰ آبان در مرکز همایش‌های بین‌المللی صداوسیما آغاز به کار کرد و شرکت هافمن با برپایی غرفه در سالن عطار در این رویداد حضور داشت. کمیسیون‌ها و کارگاه‌های آموزشی این اجلاس نیز از روز سه‌شنبه ۲۱ آبان‌ماه آغاز به کار کردند. گفتنی است، شانزدهمین اجلاس بررسی فناوری رسانه با شعار «تولمندی ایرانی، رسانه جهانی» از ۳۰ تا ۲۲ آبان‌ماه ۱۳۹۸ توسط معاونت توسعه و فناوری رسانه در مرکز همایش‌های سازمان صداوسیما برگزار شد.



نشست روز جهانی معماری با حمایت ونوس شیشه برگزار شد

فرهنگستان امام خمینی، تهران، شیردل، گلخانه ملی ایران تهران، مشاور نقش جهان پارس هادی میرمیران، فاز دوم توسعه مجموعه برج میلاد تهران، رافا حدید، ساختمان مرکزی بورس تهران، انجمن و اروپا و گپه معماری داتو، فرهنگستان دانشگاه شیراز، مینورو یاماساکی، مرکز ملی بین‌المللی ایران OMA رم، کولاس و هتل ۵ ستاره تهران، کنزو تانگه از جمله آثاری بودند که در این نشست توسط معماران معرفی و ارائه شد. گفتنی است، هفتمین نشست مثلث با عنوان «آگ ساختمانی» از ساعت ۱۷ تا ۱۹ روز دوشنبه ۱۵ مهرماه ۱۳۹۸ در تالارهای استاد شهناز، استاد ناصر، خانه هنرمندان ایران برگزار شد.



پنجره ایرانیان، نشستی از سری برنامه‌های «مثلث» به مناسبت روز جهانی معماری با حمایت ونوس شیشه در خانه هنرمندان ایران برگزار شد.

جانه مه‌نبدان معمار ایران روز دوشنبه ۱۵ مهرماه ۱۳۹۸ نشست با عنوان «آگ ساختمانی» از سری برنامه‌های «مثلث» را به مناسبت روز جهانی معماری و با حمایت «ونوس شیشه» در خانه هنرمندان ایران برگزار کرد.

این نشست، هفتمین برنامه از سری برنامه‌های مثلث و مجموعه گفتارهای ۷ دقیقه‌ای معماران به مناسبت روز جهانی معماری بود. هفتمین نشست مثلث با عنوان «آگ ساختمانی» می‌تواند به معرفی پروژه‌های شاخصی که مجال ساخت پیدا نکردند اختصاص داشت. پروژه‌های شاخصی که در طول دوران معاصر در تهران و ایران توسط معماران شاخص و صاحب‌سبک طراحی شده اما مجال ساخت پیدا نکردند در این برنامه معرفی شدند.

بدیهی است، که یکی از معیارهای اصلی انتخاب پروژه‌ها به دلیل ناتوانی، گزافی و جریان‌سازی پروژه‌های عمومی در میانه شهری و بهر از معرفی پروژه‌های شخصی و مسکونی کوچک و انتخاب ساختمان‌ها و مجموعه‌های بزرگ عمومی و چشم‌نظر بود و نکته مهم دیگر عدم فعالیت برگزارکنندگان برنامه نسبت به ترجیح پروژه‌های ساخته‌شده نسبت به جایگزین اجراشده آنها در شهر بود. هدف اساسی رویداد، ایجاد پلتفرمی برای معرفی برخی از پروژه‌های شاخص عمومی و همچنین فراهم‌شدن فضای برای مستندسازی و تحلیل آنها در آینده بود.

ساختمان مرکزی بانک ملت تهران، مشاور دوران شهر، فهاد احمدی، تیمال مسافری

بازدید هیات مدیره انجمن تولیدکنندگان دروپنجره ایران از وین تک

پنجره‌های ایران - اعضای هیات مدیره «انجمن صنعتی کالفرمایی تولیدکنندگان دروپنجره ایران» ایران، معارفات جاری از مجموعه وین تک در تبریز بازدید کردند. اعضای هیات مدیره انجمن تولیدکنندگان دروپنجره ایران روز یکشنبه ۱۳ آبان ماه ۱۳۹۸ به دعوت مهندس خلیفه‌زاده، مدیرعامل مجموعه وین تک از کارخانه تولید پروفیل یو پی وی سی و نیز کارخانه بزرگ تولید درهای داخلی مجموعه آدوین پلاستیک پرتین در تبریز بازدید کردند.

در این بازدید که به منظور همکاری و همکاری بیشتر میان انجمن دروپنجره و مجموعه‌های موفق صنعت دروپنجره شکل گرفته بود آقایان سید رضا احوان دستمالچی، اکبر معتمدی و وحید جلال پور، مدیرعاملان شرکت «رضا کاظمی» علی شاهی و حامد دژین، مدیران هیات مدیره انجمن دروپنجره ایران به همراه امیر شیری، مدیریت شریه پنجره‌های ایران از کارخانه بزرگ و معظم وین تک در تبریز بازدید کردند.

در جلساتی که در ابتدای این بازدید تشکیل شد، طرفین بر یافتن محورهای همکاری

پنجره‌های ایران - اعضای هیات مدیره «انجمن صنعتی کالفرمایی تولیدکنندگان دروپنجره ایران» ایران، معارفات جاری از مجموعه وین تک در تبریز بازدید کردند.

بازدید از کارخانه بزرگ تولید درهای داخلی مجموعه آدوین پلاستیک پرتین که مراحل تولید از ماشین‌آلات را می‌گذراند و به زودی وارد مدار تولید می‌شود یکی دیگر از بخش‌های این بازدید بود. این مجموعه با ظرفیت تولید روزانه ۲۴۰۰ تکه در داخلی در سه نوبت کاری، بزرگترین مجموعه تولید درهای داخلی WOOD PVC کشور است که با همت و سرمایه‌گذاری مجموعه وین تک به بهره‌برداری می‌رسد.

گفتی است گزارش کامل خبری و تصویری این بازدید در همین شماره نشریه پنجره‌های ایران منتشر شده است.

پنجره‌های ایران - اعضای هیات مدیره «انجمن صنعتی کالفرمایی تولیدکنندگان دروپنجره ایران» ایران، معارفات جاری از مجموعه وین تک در تبریز بازدید کردند.



وین تک حامی هفتمین نمایشگاه ربع رشیدی تبریز

وین تک حامی هفتمین نمایشگاه ربع رشیدی تبریز و فناوری، ربع رشیدی تبریز موسوم به وینوتکس ۲۰۱۹ با حمایت و اسپانسر شرکت آدوین پلاستیک پرتین (وین تک) در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تبریز گشایش یافت.

هفتمین نمایشگاه فناوری و نوآوری ربع رشیدی روز دوشنبه ۱۳ آبان ماه ۹۸ طی مراسمی با حضور معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت، رئیس خانه معین ایران، مدیرعامل صندوق نوآوری و شکوفایی، رئیس سازمان فناوری اطلاعات و مسئولان استانی در تبریز آغاز به کار کرد. تا ۱۷ آبان ماه ادامه داشت. روز آخر نمایشگاه، دکتر رحمتی، وزیر صنعت، معدن و تجارت به همراه دکتر یوسف محمدی، استاندار آذربایجان شرقی از نمایشگاه دیدن کردند.

این نمایشگاه با هدف کمک به تجاری‌سازی فناوری، سرمایه‌سازی برای تکمیل چرخه علم تا فناوری و نوآوری تا کسب‌وکار، شناسایی و معرفی نوآوری‌ها و اختراعات فناورانه

وینوتکس ۲۰۱۹ با حمایت و اسپانسر شرکت آدوین پلاستیک پرتین (وین تک) در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تبریز گشایش یافت.

هفتمین نمایشگاه فناوری و نوآوری ربع رشیدی روز دوشنبه ۱۳ آبان ماه ۹۸ طی مراسمی با حضور معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت، رئیس خانه معین ایران، مدیرعامل صندوق نوآوری و شکوفایی، رئیس سازمان فناوری اطلاعات و مسئولان استانی در تبریز آغاز به کار کرد. تا ۱۷ آبان ماه ادامه داشت. روز آخر نمایشگاه، دکتر رحمتی، وزیر صنعت، معدن و تجارت به همراه دکتر یوسف محمدی، استاندار آذربایجان شرقی از نمایشگاه دیدن کردند.

این نمایشگاه با هدف کمک به تجاری‌سازی فناوری، سرمایه‌سازی برای تکمیل چرخه علم تا فناوری و نوآوری تا کسب‌وکار، شناسایی و معرفی نوآوری‌ها و اختراعات فناورانه



تجلیل از وین تک به عنوان واحد نمونه کیفی استاندارد آذربایجان شرقی

معین و تجارت استان آذربایجان شرقی، دکتر بهمان فرتس، مدیرکل استاندارد آذربایجان شرقی، و مهندس یونس زائله، رئیس اتاق بازرگانی تبریز، از جمله مدیرانی بودند که در این همایش حضور داشتند و به ایراد سخن پرداختند.

گفتنی است، شرکت آدوین پلاستیک پارسین، بزرگترین تولیدکننده پروفیل‌های پوپی، پی‌سی در ایران، علاوه بر دارا بودن گواهینامه کاربرد نشان استاندارد از سازمان ملی استاندارد ایران، گواهینامه فنی مرکز تحقیقات راه، مسکن و شهرسازی، تنها دارنده نشان کیفیت از موسسه رال (gkfp) آلمان در ایران است که همواره با کوشش بی‌دریغ در زمینه ارتقای کیفیت، پروفیل‌های تولیدی خود و با در اختیار داشتن آزمایشگاه کنترل کیفی مجهز و مدرن پروفیل‌های پوپی، پی‌سی، توانسته است محصولاتی با کیفیتی بی‌نظیر و همگام با استانداردهای جهانی به بازار بیاورد. این عرصه‌گرایی و تبار فعالان این صنعت معظم را با ایجاد آزمایشگاه خنلار جهت بهره‌بردن از سیستم‌های چند جداره مرتفع کند.

بنچ‌های ایران، در همایش بزرگداشت روز جهانی استاندارد، تبریز، از مجموعه وین تک به عنوان واحد نمونه کیفی استاندارد استان آذربایجان شرقی تجلیل به عمل آمد.

مراسم روز جهانی استاندارد با حضور مسئولان ملی و استانی روز شنبه ۱۴ آبان ماه ۱۳۹۸، در سالن اجتماعات اداره کل استاندارد آذربایجان شرقی با معرفی برترین واحدهای تولیدی صنعتی استان آذربایجان شرقی در حوزه استاندارد برگزار شد. در این همایش مهندس کاوه خدایاری، مدیرعامل شرکت آدوین پلاستیک پارسین (وین تک) به عنوان واحد نمونه کیفی استاندارد با دریافت لوح و تندیس ویژه مورد تحویل قرار گرفت. در این مراسم همچنین از حجت‌المهندس زینب مطهری، مدیر آزمایشگاه واحد کنترل کیفی مجموعه وین تک به عنوان مدیر کنترل کیفی نمونه، با اهداء لوح، تقدیر شد.

دکتر علیرضا خاکی فیروز، رئیس مرکز ملی تولید صلاحیت کشور، دکتر علی جهیلگری، معاون امور اقتصادی استاندار آذربایجان شرقی، مهندس حبیب‌الدین زاده، مدیرکل صنعت،



تجلیل از مدیر کنترل کیفی وین تک به عنوان مدیر برتر

کنترل کیفی مجهز و مدرن محصول مجهز در صنعت پروفیل پوپی، پی‌سی، به عنوان آزمایشگاه مرجع و همکار فنی سازمان استاندارد کشور به سایر شرکت‌ها و همکاران خود در این زمینه خدمات فنی و آزمایشگاهی ارائه می‌دهد.



بنچ‌های ایران، در همایش بزرگداشت روز جهانی استاندارد، تبریز، از مدیر آزمایشگاه و کنترل کیفی وین تک به عنوان مدیر کنترل کیفی نمونه تجلیل به عمل آمد.

مراسم روز جهانی استاندارد با حضور مسئولان ملی و استانی روز شنبه ۱۴ آبان ماه ۱۳۹۸، در سالن اجتماعات اداره کل استاندارد آذربایجان شرقی با معرفی برترین واحدهای تولیدی صنعتی استان آذربایجان شرقی در حوزه استاندارد برگزار شد. در این مراسم از خانم مهندس زینب مطهری، مدیر آزمایشگاه واحد کنترل کیفی مجموعه وین تک به عنوان مدیر کنترل کیفی نمونه با اهداء لوح، تقدیر شد. در این همایش همچنین شرکت آدوین پلاستیک پارسین (وین تک) با تندیس مهندس کاوه خدایاری به عنوان واحد نمونه کیفی استاندارد استان آذربایجان شرقی، با دریافت لوح و تندیس ویژه مورد تجلیل قرار گرفت.

گفتنی است، شرکت آدوین پلاستیک پارسین بزرگترین تولیدکننده پروفیل‌های پوپی، پی‌سی یا نام‌های تجاری وین تک، پلاس پین و پلاس تک است که در شهرک صنعتی سرمایه‌گذاری خارجی تبریز فعالیت می‌کند. وین تک با در اختیار داشتن آزمایشگاه

بازدید جمعی از مدیران مرکز تحقیقات راه، مسکن و شهرسازی از وین تک

بنا به دعوت بهبان، جمعی از مدیران مرکز تحقیقات راه، مسکن و شهرسازی کشور، مهرداد سال جباری از مجموعه کارخانجات وین تک در تبریز، گریخت. دکتر پرویز محمدکاری، رئیس بخش انرژی و حامد دکتر الهام هراتیان، مسئول آزمایشگاه مرکز تحقیقات راه، مسکن و شهرسازی روز چهارشنبه ۲۲ مردادماه ۱۳۹۸ از مجموعه کارخانجات شرکت آئین پلاستیک پرشین شامل کارخانه تولید پروفیل‌های دیو پرچم، یو پی وی سی با برندهای وین تک، پلاستیک و پلاستیک کارخانه تولید درهای داخلی WOOD PVC و کارخانه تولید پازل‌های ام دی اف هایت گلاسی با نام تجاری ALKI در شهرک صنعتی غرب مایه گلرئی‌های خارجی تبریز بازدید کردند. در جلسه‌ای که طی آن بازدید شکل شد، قیاس و هنرکاری و تعامل مؤثر بین این مرکز با بخش‌های خصوصی و احسن‌های صنایع مرتبط تأکید داشتند. در این نشست، مهندس خدایرت حسن خوتامدگویی جهت تفهیم‌های این مرکز به مجموعه وین تک، به لزوم شناسنامه‌دار کردن ساختمان‌ها، ارزیابی تمام ساختمان اشاره کرده و بیان داشت: پیوفال جزئی از پروژه و پیچیده جزئی از ساختمان است؛ بنابراین برای داشتن ساختمان‌های مقاوم و مطابق با استانداردها و مقررات ملی ساختمان، به نظارت سازمان‌های دولتی، نظام مهندسی، مرکز تحقیقات، استانداردها و... بر کیفیت اجرای عیارنده ساختمان و همچنین تمام ساختمان، بر است چراکه کیفیت ساختمان تمام شده و متاثر از تکنیک اجرای مایرنده آن است. وی همچنین آگاه‌سازی جایبه و اوراق مردم به حقوق خودشان را جزء لاینفک رسیدن به این مهم برشمرد. مهندس خدایرت در ادامه به

شناسایی مرکز تحقیقات و خدمات فنی مهندسی این مرکز و فرهنگ‌سازی جهت استفاده از این خدمات در بین عموم احاطان صانع تأکید کرد. دکتر محمدکاری نیز ضمن ابراز امیدواری از نشست گزارشی و تبادل نظر، به شناسنامه‌دار شدن ساختمان‌ها، الزامی شدن برچسب‌های انرژی و طبقه‌بندی ساختمان‌ها بر این اساس در آینده نزدیک بر اساس محدث‌نوردهم مقررات ملی ساختمان و همچنین به شناسنامه‌دار شدن نشانه‌های خودکار و برچسب انرژی اشاره کرد.

گفتی است: مرکز تحقیقات راه، مسکن و شهرسازی در قالب پروژه عمرانی سازمان ملل متحد (UNDP) از سال ۱۳۵۰ شکل گرفت و وظیفه تحقیق و پژوهش در زمینه ساختمان و مسکن بر اساس توافقنامه بین وزارت مسکن و شهرسازی و UNDP به این مرکز واگذار شد. مرکز تحقیقات راه، مسکن و شهرسازی، معتقدان تنها سازمان رسمی و مسئول وظیفه مهم و خطری تحقیق و بررسی مسائل مربوط به ساخت‌وساز را در کشور بر عهده داشته و اهداف و وظایف همسو با شناسنامه خود در دستور کار دارد. تنوین و اجرای برنامه‌های

عطالماتی و تحقیقاتی در مورد ساختمان و مسکن به‌طور مستمر به‌عنوان روش‌ها و فنون مختلف و جدید ساخت‌وساز، تهیه و تدوین ضوابط و آیین‌نامه‌ها و دستورالعمل‌های کاربردی آنها، دستور گواهی فنی برای تولیدات مصالح، راهنمایی‌های لازم در اجرای برنامه‌های خانه‌سازی، تولیدات ساختمانی متباسب با نیازهای کشور، با در نظر گرفتن شرایط اقلیمی و مقتضیات محلی و جهتی کردن ساختمان در کشور، مهم‌ترین اهداف تأسیس مرکز تحقیقات راه، مسکن و شهرسازی کشور است.



بازدید مسئولان از غرفه وین تک در نمایشگاه ریع رشیدی تبریز

هفتمین نمایشگاه فناوری و نوآوری ریع رشیدی با حمایت و اسپانسر شرکت آدوین پلاستیک، پرشین (وین تک) روز دوشنبه ۱۳ آبان ماه ۹۸ طی مراسمی با حضور معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت، رئیس خانه معدن ایران، مدیرعامل صنایع نوآوری و تکنولوژی، رئیس سازمان فناوری اطلاعات و مسئولان استانی در محل دائمی سایت‌گاه‌های تجاری آغاز به کار کرد.

بنا به دعوت بهبان، تعدادی از مسئولان استانی از غرفه وین تک در هفتمین نمایشگاه نوآوری و فناوری ریع رشیدی، تبریز موسوم به ریعوتکن ۲۰۱۸ بازدید کردند. علی جهانگیری، معاون امور اقتصادی استاندار آذربایجان شرقی و یونس زائده رئیس اتاق بازرگانی تبریز با حضور در هفتمین نمایشگاه نوآوری و فناوری ریع رشیدی تبریز از غرفه وین تک، اسپانسر و حامی این نمایشگاه دیدن کردند.



«هافمن» برنده محبوب سال به انتخاب مصرف کنندگان

پنج هابریلین: هافمن تبلیس زرین «برنده محبوب» را در ششمین جشنواره ملی برنده محبوب به انتخاب مصرف کننده دریافت کرد. هافمن در ششمین جشنواره ملی «برنده محبوب» به انتخاب مصرف کننده که ۲۲ مه ۹۸ در دانشگاه صنعتی شریف برگزار شد، به عنوان برنده محبوب در بخش برقیل در نتیجه یوبی وی سی انتخاب شد و تبلیس زرین این جشنواره را دریافت کرد. در این جشنواره مصرف کنندگان کالا و خدمات به برنده های محبوب خود در گروه های مختلف کالایی رای دادند. در انتخاب برنده محبوب سال ۹۸ بیش از ۲۶۰۰ برنده در معرض نظرسنجی بیش از ۲ میلیون و ۵۵۰ هزار مصرف کننده گان قرار گرفت که ۱۰ گروه آن ها کالای اصلی و ۱۵۳ مورد آن در گروه کالایی بودند. در این نظرسنجی از ۱۵ اردیبهشت تا ۱۵ شهریور و در بازه ۵ ماهه، آرای مصرف کنندگان

پنج هابریلین: هافمن تبلیس زرین «برنده محبوب» را در ششمین جشنواره ملی برنده محبوب به انتخاب مصرف کننده دریافت کرد.

پنج هابریلین: هافمن تبلیس زرین «برنده محبوب» را در ششمین جشنواره ملی برنده محبوب به انتخاب مصرف کننده دریافت کرد. هافمن در ششمین جشنواره ملی «برنده محبوب» به انتخاب مصرف کننده که ۲۲ مه ۹۸ در دانشگاه صنعتی شریف برگزار شد، به عنوان برنده محبوب در بخش برقیل در نتیجه یوبی وی سی انتخاب شد و تبلیس زرین این جشنواره را دریافت کرد. در این جشنواره مصرف کنندگان کالا و خدمات به برنده های محبوب خود در گروه های مختلف کالایی رای دادند. در انتخاب برنده محبوب سال ۹۸ بیش از ۲۶۰۰ برنده در معرض نظرسنجی بیش از ۲ میلیون و ۵۵۰ هزار مصرف کننده گان قرار گرفت که ۱۰ گروه آن ها کالای اصلی و ۱۵۳ مورد آن در گروه کالایی بودند. در این نظرسنجی از ۱۵ اردیبهشت تا ۱۵ شهریور و در بازه ۵ ماهه، آرای مصرف کنندگان



برگزاری نمایشگاه فناوری ربح رشیدی با حمایت هافمن

و علاقه مندان به فناوری های نوین بود. در مدت برپایی این نمایشگاه، حدود ۳۰ رویداد فناوری شامل نشست های تخصصی، کارگاه های آموزشی، سخنرانی های علمی و رویدادهای استارت آپی برگزار شد. در این نمایشگاه بیش از ۳ هزار و ۲۰۰ طرح، ایده و محصول فناورانه و دانش جویان در معرض دید عموم قرار گرفت. تسام طرح های فناورانه برای شرکت در این دوره از نمایشگاه ثبت به دوره گذشته ۲ برابر شده و از مجموع طرح های ثبت نام شده، ۴۵۶ طرح مربوط به خارج از آذربایجان شرقی بود. گفتنی است، سال گذشته نیز ششمین نمایشگاه نوآوری و فناوری های ربح رشیدی با حمایت هافمن برگزار شده بود.

پنج هابریلین: هفتمین نمایشگاه نوآوری و فناوری های ربح رشیدی با حمایت همه جانبه خانواده بزرگ هافمن در تبریز برگزار شد. هفتمین نمایشگاه نوآوری و فناوری های ربح رشیدی با حمایت همه جانبه هافمن به عنوان اسپانسر حامی Rinetex 2019 از تاریخ ۱۳ تا ۱۷ آبان ماه ۱۳۹۸ در محل نمایشگاه های بین المللی تبریز برگزار شد.

عصر روز دوشنبه ۱۳ آبان سال جاری هفتمین نمایشگاه نوآوری و فناوری های ربح رشیدی معروف به رینوتکس ۲۰۱۹ با حضور مسئولان استانی و ملی گشایش یافت. این نمایشگاه ۱۷۷۰ آبان ماه از ساعت ۱۵ تا ۲۱ در نمایشگاه بین المللی تبریز پتیرای عموم بازدیدکنندگان



حضور وینسا در چهارمین نمایشگاه دروینجره اصفهان

بلژیکی وینسا، دکونیک را در ایران به عهده گرفته، با توجه به شرایط اقتصادی کشور و با هدف حمایت از تولید ملی از چند سال گذشته تصمیم به راه اندازی یک واحد تولید پروفیل پویبی وی سی زیر نظر مجموعه دکونیک بلژیک در کشورمان گرفت و در حال حاضر این شرکت تنها مجموعه‌ای است که در حال تولید یک پروفیل اروپایی در داخل کشور است. این شرکت که به مدت ۷ سال به عنوان دفتر مجموعه دکونیک در ایران فعالیت داشت و یکی از باکیفیت‌ترین پروفیل‌های موجود در بازارهای جهان را با برندهای دکونیک و وینسا در ایران توزیع می‌کرد، توانسته است با جلب مشارکت شرکت بلژیکی دکونیک، این محصولات را با همان کیفیت و معیارهای استانداردهای روز اروپا در داخل کشورمان تولید کند.

پروژه‌ای که گریه صحنی دیاگو پروفیل (وینسا) با برپایی غرفه در چهارمین دوره نمایشگاه تخصصی دروینجره و صنایع وابسته اصفهان حضور یافت. چهارمین دوره نمایشگاه تخصصی دروینجره، ماشین آلات و صنایع وابسته اصفهان از ۳۰ مهر تا ۳ آبان ماه ۱۳۹۸ در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی اصفهان واقع در پل شهرستان برگزار شد. گریه صحنی دیاگو پروفیل، عرضه‌کننده پروفیل دروینجره پویبی وی سی وینسا، جهت ارائه جدیدترین محصولات و آخرین دستاوردهای خود در چهارمین دوره نمایشگاه تخصصی دروینجره، ماشین آلات و صنایع وابسته اصفهان حضور داشت. گفتنی است، گریه صحنی دیاگو پروفیل که سال‌ها نمایندگی انحصاری فیتس پروفیل‌های



راه اندازی کانال تلگرام و صفحه اینستاگرام هونام ابزار



هجره ایرانیان: کانال تلگرامی و صفحه اینستاگرام شرکت هونام ابزار راه اندازی شده و در اختیار عموم قرار گرفت. شرکت هونام ابزار نوین، عرضه‌کننده انواع برآق آلات دروینجره به منظور ارتباط مستقیم و گسترده‌تر با مشتریان، همکاران و فعالان صنعت دروینجره در فضای مجازی، کانال تلگرامی و صفحه اینستاگرام خود را راه اندازی کرد. گفتنی است، شرکت هونام ابزار نوین نماینده رسمی برآق آلات GU آلمان، ACCADO و SECIL ترکیه و برآق آلات آلومینیوم MASTER ایتالیا در ایران را در اختیار دارد.

آغاز بازدیدهای فنی از کارگاههای کاتیا در شهرستانها

اتحادیه نمایندگان کارگاههای کاتیا در شهرستانهای گنبد کوثر، نیریز، بندر لنگه، بندر عباس و سایر مناطق مختلف فنی این کارگاهها را مورد بررسی قرار دادند.

گفتنی است، شرکت یهینه گستر قرآنی با هدف ارتقای سطح کیفی مصالح ساختمانی، استفاده بهینه از سرمایههای علمی و نیروی متخصص داخلی و بهینهسازی مصرف انرژی در سال ۱۳۹۲ تاسیس و پس از اخذات کارخانه، فعالیتهای اداری و آزمایشگاهی و انتقال دانش فنی روز دنیا و ماشین آلات تولیدی، در سال ۱۳۹۵ فعالیت خود را در زمینه تولید پروفیل های دروپنجره، پوین، وی بی سی، پانام تجاری، «کاتیا» در شهرک صنعتی استوار آغاز کرد.

یهینه ایرانیان بازدید از کارگاههای کاتیا در شهرستانهای گنبد کوثر توسط مدیران و کارشناسان فنی کاتیا آغاز شد.

بازدیدهای فنی دوره ای از کارگاههای کاتیا در شهرستانهای گنبد کوثر توسط مهندس قزاق، مهندس شرافتی و مهندس عدل پور از مدیران شرکت یهینه گستر قرآنی (کاتیا) آغاز شد و همچنان ادامه دارد.

مدیران و کارشناسان فنی شرکت کاتیا در ادامه بازدیدهای فنی از کارخانه ها و کارگاههای تولید دروپنجره، محت پوشش خود، ناگسوز از کارگاههای آقایان کتایی، سمایده، اسدآباد،



اعطای نمایندگی و عاملیت فروش شرکت آلومینیوم آلسون

یهینه ایرانیان، شرکت آلومینیوم آلسون نمایندگی و عاملیت فروش از سراسر کشور می پذیرد.

به گزارش یهینه ایرانیان به نقل از وبسایت عمومی شرکت آلسون، شرکت آلومینیوم آلسون تولیدکننده پروفیل های آلومینیومی و ترمال با یک در منطقه آزاد ارس، به منظور تکمیل و توسعه شبکه فروش خود در سطح کشور از متقاضیان اخذ نمایندگی و عاملیت فروش دعوت به همکاری می کند. متقاضیان می توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر و اخذ فرم کتبی یا دفتر مرکزی شرکت تماس حاصل کنند.

گفتنی است، شرکت تعاونی تولید پروفیل یگنا ارس، در زمینه تولید پروفیل و انواع مقاطع اختصاصی آلومینیومی با نام تجاری «آلسون» در فاز صنایع مستکن منطقه آزاد صنعتی، تجاری ارس، فعالیت می کند.



آلسون، میل کیفیت و تخصص

بازدید فنی دورهای از نمایندگان و اتاوین در استانهای البرز و تهران

بازدید شده ارسال شده است. بازدیدهای تخصصی دیگر استانهای تحت پوشش نیز در حال پیگیری است.

گفتنی است، شرکت تکمیلی وی بی سی سیاهان در زمینه تولید پروفیل دروپنجره پوین، وی بی سی با نام تجاری واتاوین در کشور فعالیت می کند.

یهینه ایرانیان کارشناسان فنی واتاوین به همراه نماینده فروش استانهای تهران و البرز از نمایندگیهای استانهای تحت پوشش واتاوین در این استانها بازدید به عمل آورند.

کارشناسان فنی شرکت واتاوین در ادامه بازدیدهای فنی از کارخانه ها و کارگاههای تولید دروپنجره تحت پوشش خود به همراه نماینده فروش استانهای تهران و البرز یا حضور در کارگاه تولید دروپنجره آقای مظفری و کارگاه تولید دروپنجره آقای گشتی از کارخانه ها و کارگاههای تولید دروپنجره استانهای تهران و البرز بازدید کردند. کارشناسان فنی واتاوین در چهارمین سال متوالی از اردیبهشتماه اسال بازدید فنی از کارخانه ها و کارگاههای تولید دروپنجره تحت پوشش خود را آغاز و در این راستا اقدام به برگزاری دوره های بیست هفته آموزشی کرده اند. در دوره یادشده تاکنون بازدید فنی و تخصصی از استانهای گیلان، مازندران، آذربایجان شرقی، اردبیل، تهران و البرز به عمل آمده و گواهینامه ممتاز برای مجموعه های



سمینار مهندسی نما و پوسته‌های نوین ساختمانی در شیراز

پنجمین سمینار تخصصی مهندسی نما و پوسته‌های نوین ساختمانی با مشارکت و همکاری شرکت‌های ایستاپین، SEIGENIA و GlobAlum، به‌رماه سال جاری در شیراز برگزار شد.

سمینار تخصصی مهندسی نما و پوسته‌های نوین ساختمانی با مشارکت و همکاری شرکت‌های ایستاپین، SEIGENIA و GlobAlum از ساعت ۱۶ تا ۲۲ روز یکشنبه ۲۸ به‌رماه ۱۳۹۸ در سالن همایش‌های مجتمع فرهنگی رفاهی دانشگاه شیراز برگزار شد. مباحثی مانند نماهای گریس وال، بازوهای هوشمند، پنجره‌های استاندارد و پوشش‌های ETFE از جمله محورهای این سمینار بود که توسط مدیران و کارشناسان شرکت‌های ایستاپین، SEIGENIA و GlobAlum، برای حاضرین ارائه شد. پس از ایراد سخنرانی‌ها، جلسه پرسش و پاسخ با حضور جمعی از مدیران و کارشناسان مجری سمینار برگزار و به سوالات شرکت‌کنندگان پاسخ داده شد. گفتنی است، موضوع این سمینار و گزارش تصویری آن در همین شماره نشریه پنجره‌های ایران منتشر شده است.



معرفی مدیران جدید شرکت‌های آلومتک و آلومراد

برخی از مدیران آلومینومی ساختمانی و صنعتی فعال است و شرکت آلومراد هم‌جوار آن در سال ۱۳۵۴ به‌تولید رانهای آلومینومی خالص و آلیاژی و پیلتهای آلومینومی و اکستروژنی شد.



پنجمین مدیران سهامدار عمده شرکت آلومتک (سهامی عام)، مدیران جدید شرکت‌های آلومتک و آلومراد (سهامی عام) را معرفی کرد. شرکت آلومتک که عمده سهام آن متعلق به شرکت سرمایه‌گذاری ملی ایران (سهامی عام) یا ۵۲ درصد سهام است و شرکت آلومراد که سهام عمده آن متعلق به شرکت آلومتک یا ۵۵٫۵ درصد سهام است تغییراتی در مدیریت خود داشتند که به شرح ذیل اعلام می‌شود:

آقای مهندس مهدی سپهرانی به سمت مدیر عامل شرکت آلومتک (سهامی عام)، آقای مهندس سید امیرحاجی حسینی به سمت مدیر عامل شرکت آلومراد (سهامی عام) و آقای مهندس عبدالرزاق پورمیدانی به سمت مدیر گروه کارخانجات آلومتک و آلومراد معرفی شدند.

گفتنی است، شرکت آلومتک در سال ۱۳۲۶ شروع به فعالیت کرده و تولیدات آن در صنایع برق شامل انواع هادی‌های هوایی و زمینی خطوط انتقال و توزیع و در زمینه تولید

قطع همکاری با نماینده انحصاری تور آسا در شرق مازندران

پنجمین مدیران شرکت تور آسا از پایل قرارداد و قطع همکاری با نماینده انحصاری این شرکت در منطقه شرق مازندران خبر داد. شرکت مهندسی بازرگانی تور آسا، تولید و عرضه‌کننده انواع توری و ملزومات با حضور اعلامیه‌ای از پایل قرارداد و قطع همکاری با نمایندگی این شرکت در منطقه شرق مازندران خبر داد.

حتی این اعلامیه به شرح زیر است:

با تکرار و قدرتی از رحمت نماینده محترم شرق مازندران جناب آقای تقوی احتراماً به استحضار می‌رساند شرکت مهندسی بازرگانی تور آسا با توجه به اتمام مدت قرارداد همکاری خود در تاریخ ۹۸/۸/۱ با مجموعه تور آسا مازندران قطع همکاری کرده است و دیگر در منطقه شرق مازندران نمایندگی انحصاری ندارد.

گفتنی است، شرکت مهندسی بازرگانی تور آسا، تولیدکننده انواع توری‌های پلیسه‌ای در مدل‌های متنوع و برده زیر و عرضه‌کننده ملزومات استاندارد انواع توری‌های پلیسه، روئینگ و نلک در کشور است.



تولید محصولات جدید در پارس پروفیل

تجربه ایرانیان: پارس پروفیل همواره راههای گنشته جدید محصول جدید به سبب کالایی خود آفرید.

شرکت تولیدی پارس پروفیل با تلاش و زورقانون در جهت پیشبرد هر چه بهتر تولیدات خود و حمایت از تولید کالای ایرانی گامی دیگر در جهت تولید گل‌های دکوراتیو بدلت و محصولات جدیدی به سبب محصولات خود آفرید.

گل‌های دکوراتیو، سیستم، شقایق، پلستر، ستیل و همچنین پروفیل رول مخصوص دریویش دار، پروفیل گوبلیک دو لنگه ریخجانی، رور تیشه قابل تنظیم ۱۸ و ۲۰ کاردک و رور تیشه با بهترین کیفیت به مرحله تولید رسید.

گفتنی است، شرکت پارس پروفیل، تولیدکننده انواع رواق آلات بومی بومی می‌باشد. اقدام توری، دکوراتیو، پروفیل‌های رول، انواع کلکتور، رالماک و... در تبریز است.



ثبت و رونمایی از ربات سمبلیک پروفیل وین کلاس



تجربه ایرانیان: شرکت عایق، پلاست و ربات سمبلیک پروفیل وین کلاس را ثبت و رونمایی کرد.

شرکت عایق، پلاست و ربات سمبلیک پروفیل وین کلاس (وین کلاس) تولیدکننده پروفیل‌های دروینجه بومی می‌باشد.

ویژگی ربات سمبلیک پروفیل وین کلاس را ثبت و رونمایی کرد. ربات سمبلیک پروفیل وین کلاس به نام این شرکت و برند در سازمان ثبت اسناد کشور ثبت و رسمی شده و استفاده از برای شرکت فوق محفوظ است.

گفتنی است، شرکت عایق، پلاست در زمینه تولید پروفیل دروینجه بومی بومی می‌باشد. با نام تجاری وین کلاس در شهرک صنعتی خوارآباد استان اصفهان فعالیت می‌کند.

حضور کیان پن در سیزدهمین نمایشگاه بین‌المللی جنرال عراق

تجربه ایرانیان: گروه صنعتی کیان پن (آورتا) هر ماه سال جاری در سیزدهمین نمایشگاه بین‌المللی جنرال عراق حضور یافت.

گروه صنعتی کیان پن، تولیدکننده پروفیل دروینجه بومی بومی می‌باشد. با نام تجاری «آورتا» با جزیلی، غرفه در سیزدهمین نمایشگاه بین‌المللی جنرال عراق که هر ماه ۱۳۹۸ در مرکز بین‌المللی نمایشگاهی اروزل برگزار شد، پذیرای عموم بازدیدکنندگان بود.

سیزدهمین نمایشگاه بین‌المللی جنرال عراق با محوریت گسترش روابط بین‌المللی تجارت در عراق و با حضور شرکت‌کنندگانی از سراسر دنیا برگزار شد و گروه صنعتی کیان پن به نمایندگی از صنعت بومی بومی ایران در این نمایشگاه حضور یافت.



عرضه پروفیل «آبایان گرین» محصول جدید آبایان پروفیل



تجربه ایرانیان: آبایان پروفیل محصول جدید خود را با نام «آبایان گرین» به بازار عرضه کرد.

گروه تولیدی آبایان، تولیدکننده انواع مقاطع پروفیل بومی بومی می‌باشد. محصول جدید خود را با برند «آبایان گرین» به سبب محصولاتش اضافه کرد.

از ویژگی‌های این محصول، کیفیت بالا و داشتن قیمت فوق‌العاده مناسب و متناسب با نیاز روز بازار است.

گفتنی است، گروه تولیدی آبایان صنعت، تولیدکننده انواع مقاطع پروفیل بومی بومی می‌باشد. با نام تجاری «آبایان پروفیل» در خوارآباد استان اصفهان فعالیت می‌کند.

تغییر آدرس شرکت آسیاوین

پنجره‌ایرانیان، دفتر مرکزی شرکت آسیاوین، به بلوار گل‌ها در شهرک راه‌آهن تهران، انتقال یافت.

دفتر مرکزی شرکت اکام فرم‌هین، تولیدکننده پروفیل یو پی وی سی دروینچره، با نام تجاری آسیاوین به آدرس تهران، شهرک راه‌آهن، بلوار گل‌ها، تپش پاس ۷، پلاک ۶۵، واحد ۱ تغییر یافت. گفتنی است، شرکت اکام فرم‌هین در زمینه تولید پروفیل دروینچره یو پی وی سی با نام تجاری «آسیاوین» در شهرک صنعتی فرم‌هین استان مرکزی فعالیت می‌کند.



رونمایی از نسل جدید پروفیل بانیان صنعت



پنجره‌ایرانیان، شرکت بانیان صنعت، از نسل جدید پروفیل‌های یو پی وی سی با نام **new win+** رونمایی کرد.

شرکت مشتری، مدار بانیان صنعت به‌نازکی پروفیل سری ۶۰ چهار کانال خود را با نام **new win+** با قیمتی رقابتی و استاندارد و بیمه محصول به بازار عرضه کرد. بانیان صنعت همچنین برای توزیع و فروش این محصول، نمایندگی فعال از سایر کشور می‌پذیرد. متقاضیان می‌توانند برای کسب اطلاعات بیشتر با دفتر مرکزی این شرکت تماس بگیرند.

گفتنی است، شرکت بانیان صنعت در زمینه فروش انواع پروفیل، پراق آلات، ماشین آلات و سایر ملزومات صنعت دروینچره فعالیت می‌کند.

بازدید عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس از شرکت GSA

تجارت‌ایرانیان، عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس و هیأت همراه، مهرماه سال جاری از مجموعه **GSA** بازدید کردند.

مهندس سبحانی‌فر، نماینده مردم سبزوار و عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس، مهندس مس‌فروش، رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت خراسان رضوی و جمعی از همراهان، مهرماه ۱۳۹۸ از مجموعه تولیدی صنعتی بازدید کردند. در این بازدید ضمن آشنایی با مراحل کار و روند تولید، پراق آلات دروینچره، آخرین دستاوردها و محصولات تولیدی مجموعه **GSA** برای هیئت بازدیدکننده به نمایش گذاشته شد.

گفتنی است، شرکت **GSA** در زمینه تولید پراق آلات دروینچره یو پی وی سی فعالیت دارد.



GSA مشتری برتر و ارزنده بانک صنعت و معدن در سال ۹۸



پنجره‌ایرانیان، در آیین تجلیل از مشتری برتر و ارزنده سال ۱۳۹۸، بانک صنعت و معدن از گروه تولیدی صنعتی **GSA** تقدیر شد.

گروه تولیدی صنعتی **GSA** در آیین تجلیل از مشتری برتر و ارزنده سال ۱۳۹۸، بانک صنعت و معدن مورد تقدیر قرار گرفت.

گفتنی است، مجموعه تولیدی شرکت گسترش صنایع آذر برزین در سال ۷۷ در زمینه تولید پراق آلات دروینچره دوختاره با نام تجاری **GSA Accessories** در شهرستان سبزوار آغاز به‌کار کرده است. شرکت **GSA** در زمینه تولید انواع پراق آلات دروینچره یو پی وی سی فعالیت دارد.



GSA



فرصت‌های جدید توسعه بازار غول آلومینیوم روسیه

گروه روسال همچنین متعهد شده که یک مجموعه برای آلومینیوم کم‌کربن ایجاد کند تا انتظارات جدید بازار را برآورده سازد.



پنجره‌ای برای روسال روسیه گزارش عملکرد سه‌ماهه به‌یوم‌سال خود را منتشر کرد که بر اساس این گزارش این غول آلومینیوم روسیه نتایج ضعیفی را برای سه‌ماهه به‌یوم سال به ثبت رساند.

به گزارش معنی نیوز، آمارها و آمارهای داده‌های مالی نشان می‌دهد اگرچه تولید روسال به‌طور کلی افزایش داشته است اما تضعیف نهایی آلومینیوم در بورس فلزات لندن (LME) آمارهای فروش را پایین آورده است.

علاوه بر این، تولید روسال روسیه در ۹ ماهه نخست امسال در همان سطوح سال قبل باقی مانده است با این تفاوت که نسبت به سال گذشته بودجه بیشتری تولید کرده است. با این وجود روسال ناآرامی خوش بین است که تقاضای مصرف‌کننده نهایی طرف عرضه را نیز نجات دهد.

روسال پیش‌بینی کرده که تقاضا برای محصولات آلومینیومی سبز و فاقد آلایندگی در آینده افزایش یابد که این فرصتی جدید برای بازار و تولیدکنندگان آلومینیوم ایجاد خواهد کرد.

آذرماه امسال فاز نخست مجتمع آلومینیوم جنوب افتتاح می‌شود

و هیلت آلومینیوم در سال یا مشارکت شرکت سرمایه‌گذاری غدیر و ایمپرو از سال ۱۳۹۴ آغاز شده است.

بخش اول این طرح با ظرفیت تولید ۱۰۰ هزار تن شمش از مجموع ۲۰۰ هزار تنی فاز نخست، در اوایل آذرماه سال جاری آماده افتتاح و بهره‌برداری است.

شرکت مجتمع صنایع آلومینیوم جنوب (سالکو) در سال ۱۳۹۴ در راستای اهداف توسعه صنایع انرژی و به‌دفعات صادرات، رفع فقر، افزایش اشتغال و استفاده بهینه از منابع عظیم گازی کشور از طریق ساخت یک کارخانه جنوب آلومینیوم در سه فاز جداگانه تملیس شد. چشم‌انداز این شرکت تبدیل شدن به بزرگترین تولیدکننده آلومینیوم در کشور و قرار گرفتن در جمع ۴ تولیدکننده بزرگ آلومینیوم در خاورمیانه از طریق توسعه ظرفیت تولید آلومینیوم جهت ایجاد ارزش افزوده در بخش انرژی و دسترسی به بازارهای صادراتی است. این طرح در منطقه ویژه صنایع انرژی‌بر لامرد واقع شده است و طبق جدول زمان‌بندی جامع قرار است تا اولین فاز در آذرماه سال جاری تولید شود.

مجتمع صنایع آلومینیوم جنوب (سالکو) با میزان سرمایه‌گذاری بالغ بر ۱۲۰ هزار میلیارد ریال زمینه اشتغال بیش از یک هزار و ۲۰۰ نفر را فراهم خواهد نمود.

گفتنی است بهره‌برداری این واحد به‌عنوان بزرگترین طرح تولیدی صنایع فلزی نفتی مهمی در زمینه تملیس نیاز آلومینیوم کشور و خودکفایی در این بخش ابقا خواهد کرد.

پنجره‌ای برای روسال روسیه گزارش عملکرد سه‌ماهه به‌یوم‌سال خود را منتشر کرد که بر اساس این گزارش این غول آلومینیوم روسیه نتایج ضعیفی را برای سه‌ماهه به‌یوم سال به ثبت رساند.

به گزارش معنی نیوز، آمارها و آمارهای داده‌های مالی نشان می‌دهد اگرچه تولید روسال به‌طور کلی افزایش داشته است اما تضعیف نهایی آلومینیوم در بورس فلزات لندن (LME) آمارهای فروش را پایین آورده است.



بیست و نهمین نمایشگاه صنعت پلاستیک استانبول

Plast Eurasia

istanbul 2019

بیست و نهمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت پلاستیک استانبول

۱۳ الی ۱۶ آذر ۱۳۹۸

پنجره‌ای برای بیست و نهمین دوره نمایشگاه پلاستیک و صنایع وابسته استانبول آذرماه سال جاری در استانبول برگزار می‌شود.

بیست و نهمین دوره نمایشگاه پلاستیک و صنایع وابسته استانبول از ۱۳ تا ۱۶ آذرماه ۱۳۹۸ در مرکز نمایشگاهی استانبول برگزار می‌شود. نمایشگاه پلاستیک و صنایع وابسته استانبول، بزرگترین نمایشگاه صنعت پلاستیک در این منطقه است. بیست و نهمین دوره این نمایشگاه، با همکاری سازمان صنعت پلاستیک ترکیه برگزار می‌شود و متخصصان و افراد مرتبط با این رشته را برای کسب اطلاعات از آخرین فناوری‌ها و متدهای به‌روز و تکنولوژی این صنعت را گرد هم می‌آورد.

گفتنی است، علاقه‌مندان به حضور در این نمایشگاه می‌توانند برای کسب اطلاعات بیشتر به سایت جنبه مراجعه کنند.



دولتی بودن شرکت‌های بالادستی آلومینیوم، چالش بزرگ صنایع پایین دستی

باید هزینه حمل و نقل را پرداخت می‌کردند.

کاخه در مورد شرکت‌های تولیدکننده مواد اولیه آلومینیومی در کشور، افغان کرد شرایط اقتصادی و تولیدی در کشور به‌گفته‌ای شده که تولید آلومینا به‌سبورت اجباری در آمده است و تولیدکنندگان نمی‌توانند به راحتی فعالیت کنند و باید که این مشکلات و موانع را باها از سوی تولیدکنندگان مطرح شده، افغانی در جهت کاهش اثرات مخرب آن انجام گرفته است. وی درباره محصولات این شرکت، اظهار کرد: شرکت درمت ۳۰ نوع محصول تولید و عرضه می‌کند که ۲۰ نوع آن آلومینیومی است در حال حاضر، پروفیل آلومینیومی رایج قیمت ۲۸ هزار تومان به ازای هر کیلوگرم خریداری و مصرف می‌گردد. برای تولید بلاری آلومینیومی در هر متر مربع، هشت کیلوگرم آلومینیوم به قیمت تمام‌شده ۳۰۰ هزار تومان استفاده می‌شود.

مدیرعامل شرکت درمت افزود: با توجه به افزایش قیمت مواد اولیه آلومینیومی، قیمت محصولات ما نیز افزایش یافته و به همین خاطر، مردم توان مالی خرید این محصول را ندارند.



بهرحال، قیاس مدیرعامل شرکت درمت در مورد چالش‌های کنونی سه مواد اولیه، گفت: عموماً شرکت‌های تولیدکننده محصول نهایی آلومینیومی در زمینه تهیه و تامین مواد اولیه مشکلات جن‌شماری دارند زیرا تولیدکنندگان شرکت آلومینیومی در کشور معهود و انگشت‌شمار هستند و از سوی دیگر، مواد اولیه آلومینیوم به‌درستی در کشور توزیع نمی‌شود. ابوالفضل کاخه در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی فلزات ایران، در خصوص شرکت‌های تولیدکننده مواد اولیه آلومینیومی، اظهار داشت: در حال حاضر تنها شرکت‌های آلومینیوم ایران (ایرالکو)، المهدی و هرمز آل فعال هستند و شرکت آلومینیومی تولید می‌کند که البته توزیع مواد اولیه توانمند از سوی این شرکت‌ها نیز مناسب نیست و در یک زمان مقدر و تعیین شده صورت نمی‌گیرد.

وی در خصوص فعالیت‌های این شرکت، بیان کرد: شرکت درمت در زمینه تولید تیر و پله و بلاری آلومینیومی ۱۲ سال سابقه کار و فعالیت دارد و بزرگ‌ترین چالش این شرکت تاکنون تامین مواد اولیه آلومینیومی بوده است.

مدیرعامل شرکت درمت در ادامه خاطرنشان کرد: ۸۰ درصد ماده اولیه محصولات تولیدشده در شرکت، آلومینیومی است که خارج از توزیع مواد اولیه موجود در دست‌گزاران فقط به فعالیت تولیدی صنایع پایین دستی همچون شرکت ما استفاده می‌رود. چنانچه شرکت المهدی در ابتدای سال به‌مدت دو ماه هیچ‌گونه توزیع شرکت آلومینیوم در بورس داشت و به همین خاطر، با کمبود مواد اولیه در بازار مواجه بودیم.

کاخه در خصوص افغانی که شرکت المهدی در ابتدای سال انجام داد، مطرح کرد: عدم توزیع مناسب مواد اولیه آلومینیومی، در شرایطی صورت گرفت که شرکت آلومینیوم در ابزارهای شرکت المهدی دیو شده بود و شرکت‌های بالا دستی باعث افزایش قیمت مواد اولیه و کاهش بود حاصل از تولید برای صنایع پایین دستی شدند.

وی در ادامه افزود: علاوه بر مشکلاتی که شرکت المهدی و هرمز آل در حال جاری اتخاذ کردند، شرکت آلومینیوم ایران (ایرالکو) نیز توزیع و بخش مناسبی بدلتان به‌گونه‌ای که بخشی تنها در شهر اراک انجام می‌شد و تولیدکنندگانی که در مناطق مختلف ایران بودند،

سرمایه‌گذاری میلیارد دلاری ایران برای تولید آلومینیوم

۱۳۹۴ (۲۰۱۵ میلادی) فعال شد.

اکنون طبق پیش‌بینی‌های صورت گرفته انتظار می‌رود، افتتاح رسمی فاز نخست آلومینیوم جنوب (سالکو) آرماد لاسال با حضور مقام‌های ذی‌ربط کلید بخورد و به‌این‌ترتیب یک‌سوم از ظرفیت کارخانه فعال خواهد شد.

آبارها نشان می‌دهد که میزان کل سرمایه‌گذاری این طرح یک میلیارد دلار است و احتمال زاین مستقیم این کارخانه یک هزار و ۳۰۰ نفر در نظر گرفته شده است.

طرح آلومینیوم جنوب با مشارکت سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران (ایمیدرو) و سرمایه‌گذاری غیر شکل گرفت، یکی از بزرگی‌های پروژه سالکو، مشارکت پنج بانک کشور بوده است که با هدایت بانک صادرات صورت گرفته است.

کارخانه آلومینیوم جنوب، قرار است با ظرفیت ۱۰۰ هزار تن از مجموع ۳۰۰ هزار تن فاز نخست، وارد مدار تولید شود. دیگرهای فاز نخست این مجموعه (۳۰۰ هزار تن) به‌تدریج وارد مدار تولید می‌شود و در سال ۱۳۹۹ تکمیل خواهد شد. سالکو با تکمیل سه فاز به ظرفیت یک میلیون تن خواهد رسید.

جمهوری اسلامی برای اقی ۱۳۹۹ دستیابی به تولید ۸۳۳ هزار تن شرکت آلومینیومی را هدف‌گذاری کرده که برای تحقق این مهم یک میلیارد و ۸۰۰ میلیون دلار سرمایه‌گذاری صرفه می‌شود. صنعت آلومینیوم پس از فولاد از نظر تولیدی و مصرفی در جهان، المهدی و هرمز آل، تبدیل به برع چهار صنعتی می‌شود که آلومینیوم جنوب از یک اینه کلان روی کاغذ، تبدیل به یک خلع تولید در این بخش می‌شود.

بهره‌برایان شکل‌گیری نخستین کارخانه صنعت آلومینیوم ایران قدرتی نزدیک به پنج دهه در کارنامه دارد و از سال ۱۳۵۱ خطوط تولید شرکت در کارخانه ایرالکو راه‌اندازی شد و این مجموعه سال‌ها به فعالیت خود ادامه داد تا در دوران جمهوری اسلامی (۱۳۹۹) کارخانه‌های المهدی و سپس هرمز آل (۱۳۸۵) وارد مدار تولید شدند، اما اکنون سخن از سرمایه‌گذاری میلیارد دلاری در کارخانه آلومینیوم جنوب برای دستیابی به ظرفیت میلیونی به میان آمده است.

به گزارش مجله ایران‌پا به نقل از امیدرو، بررسی پیشینه کارخانه آلومینیوم جنوب که در منطقه ویژه صنایع انرژی‌درآمد (استان فارس) واقع شده، گویای آن است که در سال ۱۳۸۲ (۲۰۰۳ میلادی) شرکت مجتمع صنایع آلومینیوم جنوب (سالکو) به‌منظور توسعه صنایع انرژی‌درآمد و با هدف صادرات، رفع فقر، افزایش اشتغال و استفاده بهینه از منابع عظیم گازی کشور با ساخت یک کارخانه ذوب آلومینیوم با ظرفیت تقریبی یک میلیون تن در سال در سه فاز جداگانه برنامه‌ریزی شد.

چشم‌انداز پیش‌بینی‌شده برای شکل‌گیری این مجموعه، تبدیل شدن به بزرگ‌ترین تولیدکننده آلومینیوم در کشور و قرار گرفتن در جمع چهار تولیدکننده بزرگ آلومینیوم در خاورمیانه از راه توسعه ظرفیت تولید آلومینیوم برای ایجاد ارزش افزوده در بخش انرژی و صنایع به بازارهای صادراتی است.

قرار داد این شرکت در سال ۱۳۹۰ (۲۰۱۱) به‌صورت EPCF (مهندسی، اجرا و ساخت با شرط تامین مالی) با شرکت ان‌اچ‌سی چین امضا شد و اعتبار اسلامی آن در سال

موفقیت پروفیل اراک در بازار داخلی

تولیدکنندگان ایرانی، با واردات ماشین آلات موردنیاز و نیروی محروم ساخته است، به همین خاطر، ماشین آلاتی که در حال حاضر شرکتها در اختیار دارند، قدیمی و مربوط به سالهای گذشته می شود. تنها کاری که شرکتهای تولیدکننده توانسته اند در این مدت انجام دهند، به روزرسانی امکاناتها بوده تا حداقل بتوانند به فعالیت تولیدی خود ادامه دهند. این امری را که در مورد اقداماتی که شرکت پروفیل اراک برای بهبود کیفیت انجام داده، اعلام کرد. این مجموعه از ابتدا، نگاه تخصصی به تولیدات داشته است؛ به گونه ای که همواره از مواد اولیه مرغوب و باکیفیت استفاده کرده و همچنین برای تست کیفیت مواد اولیه و محصولات تولیدشده، آزمایشگاه تخصصی متالوژی در مجموعه ایجاد کرده تا بر اساس استانداردهای رایج در دنیا، تولید داشته باشد، همچنین با واردات چند دستگاه ویژه امکان تولید محصولات باکیفیت و متمایزی را داریم.

وی تصریح کرد: شرکت پروفیل اراک به واسطه راه اندازی بخش های ماشین کاری و قطعکاری و همچنین برنامه ریزی و هدف گذاری صورت گرفته، در نظر دوازده بازارهای کشور همسایه وارد شود و در سالهای آتی، صادرات داشته باشد.

مدیرعامل شرکت پروفیل اراک با توجه به وضع تحریکها و تاثیر آن بر برندهای تولیدی این شرکتها، مطرح کرد: اکثر شرکتهای تولیدکننده در زمینه واردات تکنولوژی و ماشین آلات نوین مشکلاتی دارند و شرکت های صاحب تکنولوژی به شرکت های ایرانی خدماتی ارائه نمی دهند اما از سوی دیگر، خوشبختانه تا حدودی توانسته ایم مواد اولیه آلومینیومی و آمیزش های نیروی برای تولید پروفیل و مقاطع را در داخل تامین و تولید کنیم و در این زمینه به خودکفایی برسیم.

مدیرعامل شرکت پروفیل اراک در پاسخ به این سوال که در خصوص HSE چه اقداماتی تاکنون انجام داده اید، تصریح کرد: مجموعه همواره به منظور بهینه سازی و رعایت مسائل محیط زیستی، استاندارد و الزاماتی را رعایت می کند و برای ورود به حوزه هایی مثل تولید قطعات خودرو سازی، نیز بر این است که استانداردهای مربوط به مباحث زیست محیطی، امنیت شغلی و... را لحاظ کنیم.

ایمانی زاد در مورد چالش هایی که برای تولیدکنندگان وجود دارد، توضیح داد: مشکلاتی همچون تامین نقدینگی و گردش مالی از عمده چالش های تولیدکنندگان در سال های اخیر به شمار می آید. علاوه بر این بسیاری واردات قطعات بدکی نیز با معضلات مختلفی مواجه هستیم.

پنجه ایرانیان، مشاور مدیرعامل شرکت پروفیل اراک در مورد جریان فروش و صادرات، گفت: محصولات باکیفیت این شرکت، توانسته بازار داخلی را به دست آورد اما در خصوص صادرات، تاکنون بازاریابی و اقدامی از سوی شرکت برای حضور در بازارهای بین المللی انجام نگرفته است.

حامد ایمانی زاد در گفتگو با فذات آنلاین، در خصوص بهبود وضعیت تولید قطعات آلومینیومی در ترکیه، اظهار داشت: برخی از کشورهای مجاور همانند ترکیه به واسطه داشتن تکنولوژی های نوین تولیدی و همچنین مواد اولیه ارزانی که در اختیار دارند، بهتر می توانند وارد بازار رقابتی شوند و در نتیجه، کسب کنند.

وی در مورد تأخیر و وضعیت شرکت پروفیل اراک، بیان کرد: کارخانه پروفیل اراک از اوایل دهه ۶۰ فعالیت خود را در خصوص تولید مقاطع صنعتی آلومینیومی آغاز کرد. این کارخانه دارای بخش های اکستروژن، عملیات حرارتی، لوله ها، ساخت قالب، ماشین کاری و تولید قطعات مختلف آلومینیومی است.

مدیرعامل شرکت پروفیل اراک در مورد تهیه مواد اولیه موردنیاز، توضیح داد: مواد اولیه ضروری برای تولید مقاطع را از شرکت های آلومینیوم ایران (آرالکو) و همکاران، میوهی که محصولات تولیدی خود را در بورس کالا عرضه می کنند، خریداری می کنیم. ایمانی زاد در خصوص پروفیل تولیدی این کارخانه، عنوان کرد: مجموعه پروفیل اراک با توجه به قیمت، تجربه و امکاناتی که در اختیار دارد، توانسته در بخش های مختلف صنعتی وارد شود و محصولاتش همچون پروفیل قطعه ماشین کاری شده و ریم و احتکاهی مصرف کننده تحویل دهد. این واحدهای مصرف کننده شامل شرکت هایی در حوزه حمل و نقل، خودرو سازی، نفت، گاز، پتروشیمی، برق و مخابرات، خطوط انتقال نیرو، صنایع استخراج، دولتی، مراکز تحقیقاتی، مجموعه های مختلف در حوزه ساختمان و... هستند.

وی تصریح کرد: این مجموعه تولیدی، توانسته نیاز واحدهای مصرف کننده پروفیل را از طریق تولید محصولات استاندارد، پاسخ دهد. این شرکت با توجه به زیرساخت ها، ماشین آلات و توان فنی که در اختیار دارد، کشور را از واردات بسیاری از مقاطع بی نیاز کرده است.

مدیرعامل شرکت پروفیل اراک در خصوص تکنولوژی های ضروری برای تولید محصولات، اذعان کرد: صنعت آلومینیوم، صنعت بسیار استراتژیکی در دنیا به شمار می آید اما با توجه به مشکلات و موانعی که تحریکها برای کشور و همچنین آلومینیوم ایجاد کرده،



طرح‌های توسعه‌ای خاصی برای تولید آلومینیوم در نظر گرفته شده است



وی در مورد سرمایه‌گذاری بخش خصوصی، توضیح داد: سرمایه‌گذاران، سرمایه‌های اقتصادی هستند که باید برای ورود و جذب آن‌ها به صنایع تولیدی کشور زیرساخت‌های لازم فراهم شود و با اقدامات صورت گرفته در این منطقه، به اهداف اصلی که رونق اقتصادی و افزایش «میزان اشتغال است» خواهیم رسید.

مدير عامل منطقه ویژه اقتصادی صنایع لژیون پارسیان در ادامه خاطرنشان کرد: باید از ظرفیت سرمایه‌گذاران خارجی منطقه خلیج فارس استفاده کنیم، موقعیت مکانی منطقه ویژه اقتصادی پارسیان باعث شده که سرمایه‌گذاران خارجی رغبت و تمایل بیشتری برای سرمایه‌گذاری نسبت به سایر نقاط کشور داشته باشند.

یادکرد در خصوص سرمایه‌گذاری‌های انجام‌شده در این منطقه، اذعان کرد: عمده سرمایه‌گذاری انجام‌شده در زمینه زیرساخت‌ها، بندر، مجرورها، اسکله، انبار، بن‌کن و انبار است اما ما به دنبال توسعه این سرمایه‌گذاری‌ها به حوزه صنایع لژیون پارسیان هستیم.

وی در ادامه خوان کرد: چوهران فراهم آوردن زیرساخت‌های برای حضور و تولید صنایع پایین‌دست در منطقه هستیم، زیرا شرکت‌های پایین‌دست می‌توانند محصولاتی با ارزش افزوده زیاد تولید و همچنین در منطقه ظرفیت خوبی در راستای اشتغال ایجاد کنند. مدیر عامل منطقه ویژه اقتصادی صنایع لژیون پارسیان در ادامه تصریح کرد: هدف نهایی تولید در کشور باید صادرات باشد، زیرا در نظر گرفتن بازار صادراتی، موجب می‌شود کیفیت محصول نهایی افزایش یابد که این گونه اقدامات برای کشور ایجاد ثروت می‌کند.

یادکرد در مورد تأثیر تحریم‌ها بر توسعه فعالیت‌های تولیدی و صنعتی، توضیح داد: تحریم‌ها به دلیل محدودیتی که ایجاد کرده‌اند، مدیران را در شرایطی قرار داده که مجبور باشند راهکارهای جدیدی را امتحان کنند که همین محدودیت‌ها باعث شده آن‌ها با خلاقیت بیشتری راه خود را ادامه دهند. درواقع کشور به خودکفایی کاملی در این زمینه رسیده و از ظرفیت‌های داخلی بیشتر استفاده می‌کنیم، همچنین موجب شده که منابع و مصارف را بهتر مدیریت و در نهایت با پارایابی و درک درست از منطقه و شرایط کشور برنامه‌ها را عملیاتی و اجرایی کنیم.

بجایه ایرانیان: مدیر عامل منطقه ویژه اقتصادی صنایع لژیون پارسیان در مورد پروژه جاری آلومینیوم و سرمایه‌گذاری‌های صورت گرفته در این زمینه، گفت: قرار است شرکت آلومینیوم جنوب (ساکو) در منطقه لامرد، آلومینیوم تولید کند و نیاز به آلومینا دارد که برای تولید و انبار آن، در منطقه ویژه اقتصادی صنایع لژیون پارسیان سرمایه‌گذاری شده است تا بخشی از واردات و صادرات این کارخانه توسط منطقه ویژه پارسیان انجام شود.

به گزارش فلزات آنلاین، مسعود پاکزاد در گفت‌وگو با این پایگاه خبری، در خصوص تهیه و تأمین مواد اولیه، اظهار داشت: با توجه به شرایط فعلی و مشکلاتی که برای تأمین مواد اولیه آلومینیومی در کشور داریم، اینک باید با تدبیر و درایت بیشتری در این زمینه کار کنیم، در طرح جامع منطقه، ظرفیت توسعه و سرمایه‌گذاری برای تولید آلومینیوم در نظر گرفته شده و قصد داریم حرکت همتامندی را شروع کنیم تا سریع‌تر به هدف برسیم.

وی در ادامه بیان کرد: معادن بوکسیت در کشور معدود است و بخش زیادی از آلومینای مورد نیاز، وارداتی است؛ به گونه‌ای که آلومینیوم جنوب (ساکو)، آلومینیوم المهدی و هیمزگل، آلومینای مورد نیاز خود را وارد می‌کند و با توجه به شرایطی که برای تحریم‌ها ایجاد شده است، مشکلاتی نیز برای واردات این ماده اولیه وجود دارد. مدیر عامل منطقه ویژه اقتصادی صنایع لژیون پارسیان در مورد هدف‌ها و برنامه‌های این مجموعه، مطرح کرد: هدف ما در مجموعه این است که منطقه پارسیان نقطه مناسبی برای تولید و اشتغال باشد، این مهم تنها زمانی محقق می‌شود که طبق برنامه‌ریزی‌ها و اهداف تعیین‌شده، حرکت کنیم؛ هدف این مجموعه تولید چهار میلیون تن فولاد و صنایع فولادی است، چنان‌که از فولاد، ظرفیت بی‌نظیری برای آلومینیوم هدف‌گذاری شده که این ظرفیت باید به فعلیت برسد.

پاکزاد در مورد فراهم آوردن شرایط مناسب برای سرمایه‌گذاری، تصریح کرد: در چند سال گذشته، با اقدامات صورت گرفته در این منطقه و با فراهم آوردن زیرساخت‌های مناسب برای تولید، صادرات و واردات، به مرحله‌ای رسیده‌ایم که به آینده صنایع در این منطقه امیدوار هستیم.

پیگیری حل مشکل تامین آند شمش آلومینیوم آلومینای جاجرم

این مقام مسئول در ارتباط با معین بوکسیت تلاش نیز بیان کرد: معین تلاش در استان معین قرار دارد و یکی از معادن تامین کننده مواد اولیه کارخانه آلومینای جاجرم است. وی تصریح کرد: حدود چند سال گذشته بنا به دلایلی استخراج از این معدن متوقف شد و با پیگیری‌های انجام شده از سوی وزیر صمت و وزیر کشور و استانداری‌های معین و خراسان شمالی تقريبا مشکل این معدن نیز حل شده است.

میرگریسی تاکید کرد: نباید به معین تلاش به‌صورت یک معدن منطقه‌ای به‌خصوص در این بهه زلفی نگاه کرد چراکه محصول کارخانه آلومینای جاجرم در خودکفایی معنای از محصولات به کشور کمک می‌کند، وی در ارتباط با آغاز اکتشاف در معدن ابلاغ نیز گفت: سازمان محیط زیست برای درج‌رأی امنیت جهت آغاز اکتشاف در این معدن، اعتباری را برای تامین تجهیزات درخواست کرده بود که معاون وزیر صمت نیز دستور ابلاغ این اعتبار به سازمان مذکور را ارائه کرده و موضوع در حال پیگیری است.

پنج‌راه ایران: مدیر گروه جنوب سرمایه‌گذاری استانداری خراسان شمالی از انجام پیگیری‌ها برای حل مشکل تامین الکترود کارخانه شمش آلومینای جاجرم خبر داد.

به گزارش مابین نیوز، علی میرگریسی با اشاره به اینکه این پیگیری‌ها از سوی وزارت صمت در حال انجام است، گفت: یکی از مواد اولیه تولیدی شمش آلومینیوم در این واحد تولیدی آند است که معطل تحریم، تامین آن را با مشکل مواجه کرده است.

وی افزود: آند مورد نیاز این واحد تولیدی از طریق یکی از کشورهای اروپایی تامین می‌شد که با اعمال تحریم‌ها، امکان ورود این ماده اولیه امکان پذیر نیست.

میرگریسی ادامه داد: با پیگیری‌های انجام شده مشکل ورود آند به داخل کشور تا حدودی مرتفع شده است.

وین اظهار کرد: اکنون ذخیره کافی از آند در این واحد تولیدی وجود ندارد و روند تولید ادامه دارد و پیگیری به‌منظور تامین این ماده در آنبه است.

بهبود عملکرد حرارتی شیشه‌هایی کم گسیل با نانوپوشش

به گزارش ایسا، دکتر الهام هراتیان نژاد، دانش‌آموخته مقطع دکتری دانشگاه صنعتی شاهرود، انتخاب شیشه‌های کنترل‌کننده انرژی را یکی از راهکارهای اصلی صرفه‌جویی در مصرف انرژی در ساختمان دانست و افزود: استفاده از شیشه‌های کنترل‌کننده انرژی می‌تواند راه‌حلی برای کاهش مصرف انرژی در جهت رفع نیازهای سرمایه‌شنی گرمایشی و روشنی‌هایی مصنوعی ساختمان‌ها باشد. چراکه این شیشه‌ها از لایه‌های نانومتری یا ضخامت‌های متناوب بهره می‌برند.

وی با اشاره به اجرای طرح مطالعاتی در این زمینه با بیان اینکه در این پژوهش تلاش کردیم تا با اعمال کمترین تعداد لایه‌های نانومتری به بالاترین کارایی حرارتی و نوری دست پیدا کنیم، ادامه داد: استفاده از کمترین تعداد لایه‌های نانومتری موجب شده تا هزینه ایجاد خلأ و هزینه مواد مورد استفاده در تولید پوشش و در نهایت هزینه تمام‌شده شیشه کاهش چشمگیری داشته باشد.

به گفته این محقق، ضخامت و جنس لایه‌های اعمال‌شده به نحوی است که بیشترین نور مرئی و کمترین گرما را از خود عبور می‌دهد، بدین‌صورت می‌توان علاوه بر صرفه‌جویی در مصرف انرژی جهت گرمایش یا سرمایش داخل ساختمان، از حداکثر نور طبیعی در طول روز بهره‌برد.

هراتیان‌نژاد یادآور شد: این نانوشیشه قادر است ۷۳ درصد از نور مرئی را از خود عبور دهد، درحالی‌که تنها ۲۲ درصد از امواج فرسرخ را از خود عبور می‌دهد.



پنج‌راه ایران: یک گروه تحقیقاتی از دانشگاه صنعتی شاهرود با اعمال لایه‌های نانومتری مختلف با ضخامت بهینه تلاش کردند تا کارایی شیشه‌های با عملکرد حرارتی بهبودیافته موسوم به شیشه‌های کم گسیل را افزایش داده و هزینه تولید آنها را کاهش دهند.

کاهش ۱۰ درصدی تولید آلومینیوم چالکو در سه‌ماهه سوم ۲۰۱۹ میلادی

همچنین طی مدت یادشده تولید آلومینا در این شرکت با رشد ۳۶ درصدی نسبت به مدت مشابه سال گذشته به ۳ میلیون و ۴۱۰ هزار تن رسید. چالکو میزان سود خالص فروش محصولات را در این شرکت ۱۴ میلیون و ۵۳۰ هزار دلار اعلام کرد که حاکی از کاهش ۸۳۹ درصدی نسبت به مدت مشابه سال ۲۰۱۸ میلادی است.

این شرکت میانگین قیمت فروش آلومینیوم خود را طی سه‌ماهه سوم سال جاری میلادی ۱۴ هزار و ۹۲۴ یوان در هر تن اعلام کرد که شاهد افت ۴۲ درصدی نسبت به مدت مشابه سال گذشته است.

طی ۳ ماهه نخست سال ۲۰۱۹ میلادی مجموع سود چالکو با کاهش ۲۷۷ درصدی به ۸۰۰ میلیون و ۲۷۰ هزار یوان رسید.

پنج‌راه ایران: شرکت آلومینیوم چین، چالکو، Chalco، از ابتدای جولای تا پایان سپتامبر ۲۰۱۹ میلادی ۹۵۰ هزار تن آلومینیوم تولید کرد که نسبت به مدت مشابه سال گذشته حاکی از افت ۱۰۲ درصدی است، همچنین میزان فروش این محصول طی مدت مذکور ۱۳۸ درصد کاهش یافت و ۹۴۰ هزار تن به ثبت رسید که نشان از کاهش تقاضا در چین به عنوان بزرگ‌ترین مصرف‌کننده این فلز دارد.

به گزارش اقتصاد آنلاین، این کاهش تولید به دنبال تعطیلی یک کارخانه تولید آلومینیوم چالکو با ظرفیت سالانه ۳۰۰ هزار تن در استان شینگونگ بود. این کارخانه به دلیل هزینه‌های بالای برق تعطیل شد و با ظرفیت تولید سالانه ۱۹۰ هزار تن از شمال چین به یونانی انتقال خواهد یافت.



رونق مجدد تولید آلومینیوم آمریکا در نتیجه افزایش تعرفه واردات

حد سال ۱۶۵۱ کلمن یافته بود در این زمان تنها واحد تولید آلومینیوم آمریکا مشغول فعالیت بودند و از سال ۲۰۰۱ بیش از ۱۸ واحد تولیدی در این صنعت مجبور به تعطیلی شده بودند.

اما دولت فعلی آمریکا با استناد به دلایل و ربط با «امنیت ملی» در اقدامی برخلاف قولند سازمان تجارت جهانی، تعرفه واردات فولاد آلومینیوم را افزایش داده و زمینه را برای رویته، مجدداً بحث تولید آلومینیوم فراهم کرد.

عوامل دیگری مانند است خالص فولاد و آلومینیوم از جمله صنایع استراتژیک هستند و کشوری همچون آمریکا نباید در این صنعت خالص به واردات از دیگر کشورها وابسته باشد. اکنون بعد از گذشت مدتی از افزایش تعرفه واردات فولاد و آلومینیوم از سوی دولت آمریکا، اثرات این سیاست حمایتی به وضوح در رومق کارخانجات تولید آلومینیوم قابل مشاهده است و در عمل می توان گفت صنعت آلومینیوم یکی از زیادهترین برندگان سیاست تعرفه ای دولت فلوریدا می باشد.

يعطون كلّي صنعت اللومينوم يک، تحت و نشاط محسوب نمی شود؛ اما در عین حال اکنون اغلب کارخانجات تولید اللومینوم در آمریکا یا حداکثر ظرفیت مشغول به کار هستند و در طول سالهای اخیر به میزان زیادی کار خود را از دست داده اند.

پنجراه ایران^۱ در سال ۲۰۱۷ صنعت تولید آلومینیوم آمریکا در وضعیت نامطلوبی قرار داشت؛ بطوریکه بخش قابل توجهی از کارخانجات تولید آلومینیوم در سطحی کمتر از ۵۰ درصد ظرفیت اسمی مشغول فعالیت بودند و بسیاری از آنها مجبور به تعدیل نیرو شده بودند؛ اما از زمان وضع تعرفه به واردات این محصول، وضعیت تولید کنندگان داخلی رو به گامی است و به افزایش ظرفیت و جذب نیروی کار اقدام نموده‌اند؛ دیات آمریکا معتقد است به دلایلی همچون بالا بودن تعداد کارگران در این کشور، حمایتی همچون تولید آلومینیوم، توان رقابت با نمونه‌های مشابه خارجی را ندارند و از این رو این حمایت استراتژی کشور را به نفع خود و در حمایت دیات واقع نشود.

به گزارش فارات آنلاین به نقل از رویترز، همزمان با روی کار آمدن دولت کنونی آمریکا در ابتدای سال ۲۰۱۷ میلادی، صنعت تولید آلومینیوم این کشور در وضعیت نامطلوبی قرار داشت؛ به طوری که بخش قابل توجهی از کارخانجات تولید آلومینیوم در سطحی کمتر از ۵۰ درصد ظرفیت اسمی مشغول فعالیت بودند و بسیاری از آن‌ها مجبور به تعدیل نیرو شده بودند.

آمریکا زمانی بزرگترین تولیدکننده کومپوزیت در جهان محسوب می‌شد اما با سال‌های ۲۰۱۷ میلادی، عراق تولید این کشور به‌مراتب کم‌تر از زمین لوح بود و تا

کاهش ۱۷ درصدی تولیدات آلومینیوم کشور

عای وجود، وجود مشکلات عینی، در شرکت المهدی، عیناً تولیدات این شرکت در ماه مه، به نسبت به ماه قبل از آن، رشد ۳۹ درصدی داشته، به گونه‌ای که از دو هزار و ۵۲۷ تن به ۳ هزار و ۹۲۶ تن رسید.

البته میزان تولیدات شرکت الهادی در ماه ۹۰ نسبت به مدت زمان مشابه در سال گذشته، ۲۵ درصد افت داشت، بخوبی که تولیدات معرماه سال گذشته این شرکت، پنج هزار و ۴۷۷ تن بود اما در معرماه سال جاری، این شرکت تنها سه هزار و ۵۴۷ تن شمش تولید کرد.

همچنین میزان توانیقات این مجتمع در ۷ ماهه اول سال نسبت به مدت زمان مشابه در سال گذشته، نیز ۵۶ درصد افت داشته به گونه‌ای که از ۳۰ هزار و ۹۹۰ تن به ۱۸ هزار ۳۷۰ تن رسید.

در مجموع در این توليدات نكش الوعبيوني در كشور در مديانه سال جاری، ۱۷ درصد كمت از مديانه سال ۹۷ بود و از ۲۷ هزار و ۹۹۳ تن به ۲۲ هزار و ۷۲۰ تن كاهش يافته كه البته نسبت به شهر مديانه كه مجموع توليدات ۱۹ هزار و ۶۸۳ تن بود، رشد ۱۴ درصدی را در این زمینه شاهد هستیم. همچنین توليدات ۷ ماه اول سال ۹۸ نیز ۳۰ درصد نسبت به ۷ ماه اول سال ۹۷ افت ياد كرده و از ۲۰۸ هزار و ۶۴۱ تن به ۱۴۶ هزار و ۲۹۶ تن رسیده است.

پنج‌هزاران تن تولیدات آلومینیومی در هر ماه سال ۹۸ در شرکت‌های بزرگ صنعت آلومینیوم کشور که شامل چهار واحد تولیدکننده می‌شود، نسبت به مدت زمان مشابه در سال گذشته، بافت ۱۷ درصد مواجه شد. البته مجموع میزان تولیدات در هر ماه نسبت به هر ماه ۱۴ درصد رشد داشته است.

به گزارش فارات آنلاین، همین‌طور که در نمودار آمده است، عملکرد شرکت‌های بزرگ، بخشی معین و ضایع معینی در حوزه الیومیم که شامل شرکت‌های آلمانیایی (ایرل) (خارجی)، هیدرال و المینی می‌شود، در همه سال ۹۸ در مقایسه با مدت زمان مشابه (همه سال ۹۷) دارای روند کاهشی بوده البته میزان تولیدات شرکت‌های المینی در همه سال نسبت به همه سال از آن، رشد ۳۹ درصدی را تجربه کرد.

تولیدات شرکت الوستوم ایران در مرداد ۹۸ نسبت به مدت زمان مشابه در سال گذشته، معادل دوازده درصد داشته و از ۱۴ هزار و ۲۶ تن به ۱۶ هزار و ۳۰۷ تن رسید و همچنین در مقایسه با میزان تولیدات این کارخانه در فروردین و بهار که امکان تولید ۱۳ هزار و ۶۰۲ تن شمش الوستومی وجود داشت، هشت درصد رشد تولید را شاهد هستیم.

میزان تولیدات این شرکت در ۷ ماه اول سال ۹۸ نسبت به مدت زمان مشابه در سال گذشته افزایش یا کاهش چشمگیری نداشته است.



پودر الومینی تولید شده در شرکت الومینی ایران در مردادماه ۹۷ هزار و ۲۱۷ تن و در شهریورماه ۹۸ هزار و ۲۲۸ تن بود که در مجموع به ۱۱ درصد افت به ۷۶ هزار و ۴۹۶ تن رسید. به این ترتیب، همان طور که روند فعالیت این شرکت در ماه های اخیر نشان می دهد، میزان تولیدات این واحد تولیدی روند نزولی داشته است. میزان تولیدات شرکت الومینی ایران در ۷ ماه اول سال ۹۸ نسبت به مدت زمان مشابه در سال گذشته، با کاهش هفت درصدی مواجه شد. به گونه ای که در ۷ ماه اول سال ۹۷ میزان تولیدات پودر الومینا در این شرکت، ۱۳۶ هزار و ۵۱۴ تن بود و اسفند به ۱۳۲ هزار و ۲۱۷ تن کاهش یافت. همچنین، میزان تولید شمش الومینیوم شرکت الومینی ایران (چادرم) در مردادماه ۹۶ تن، در شهریورماه ۶۸۶ تن بوده است و در مجموع به ۲۲ درصد رشد به ۸۴۲ تن رسید. به این ترتیب، شرکت الومینی ایران، روند افزایشی و صعودی داشته و میزان تولیدات ۷ ماهه را با سال جاری این شرکت، به هزار و ۷۴۰ تن، محاسبه شده است.

آمریکا تعرفه بر آلومینیوم ترکیه را افزایش می‌دهد

دونالد ترامپ در بیانیه خود اعلام کرد تعرفه واردات بر آلومینیوم از ترکیه را به ۵۰ درصد افزایش و به مذاکرات با این کشور برای لغای پیمان تجارت با هدف تحقق هدف تجارت ۱۰۰ میلیارد دلاری خاتمه خواهد داد. آمریکا همچنین در اقدامی که می‌تواند روابط دو متحد ناتو را بیش از پیش متشنج کند، برای دفاع و انرژی ترکیه را نیز تحریم کرد. رئیس‌جمهور آمریکا گفته پیش از تهدید کرده بود در صورتی که اقدامات ترکیه را تخطی از جارجیاها تشخیص دهد، اقتصاد این کشور را فلج خواهد کرد. بار دیگر ضمن تکرار ادعاهای خود گفت: کمالات ادامه که اگر رهبران ترکیه به این مسیر خطرناک و غیر سازنده ادامه دهند، اقتصاد ترکیه را نابود کنم.

استیون منوچین، وزیر خزانه‌داری آمریکا نیز در سخنانی جداگانه گفت که تحریم‌ها به اقتصاد ترکیه که از قبل نیز تضعیف شده است، آسیب خواهند زد. مایک پنس نیز گفته است تا زمان توقف کامل عملیات تحریم‌های ترکیه ادامه خواهند داشت.

آمریکا علاوه بر تحریم‌های جدید از متحده اروپایی خود نیز خواسته است تا به کمین فشار بر علیه ترکیه بیفکند. مارک لاسر، وزیر دفاع آمریکا که برای شرکت در نشست ناتو به بروکسل رفته، از کشورهای اروپایی خواست تا اقدامات «دیپلماتیک و اقتصادی مناسب» را علیه ترکیه انجام دهند. پیش از انتخابی اروپا برای اعمال تحریم بر ضد ترکیه به نتیجه نرسیده بود.



تجارت‌های ایران: دونالد ترامپ در بیانیه خود اعلام کرد تعرفه واردات بر آلومینیوم از ترکیه را به ۵۰ درصد افزایش خواهد داد.

به گزارش ایسنا، دونالد ترامپ فرمان اجرای محدودیت‌های جدیدی بر ضد ترکیه را با هدف «باز کردن این کشور به توقف حملات به شمال سوریه صادر کرد». آمریکا از ترکیه خواست تا فوراً به عملیات خود بر ضد کردها در شمال سوریه خاتمه دهد و ترامپ نیز گفته است به‌زودی مایک پنس، معاون لای خود و رابرت ابیزاین، مشاور امنیت ملی خود را راهی آنکارا خواهد کرد.

برگزاری همایش ICSOBA با میزبانی روسال آلومینیوم

همچنین جای کنفرانس بعدی در لواندا اکتبر ۲۰۲۰ با همکاری Sustane Development در چین، برنامه‌ریزی شد.



تجارت‌های ایران: همایش ICSOBA در گراسوینارسک، روسیه و با میزبانی روسال پایان یافت.

کمیته بین‌المللی مطالعه بزرگسایت، آلومینا و آلومینیوم (ICSOBA) سی‌ونهمین کنفرانس و نمایشگاه بین‌المللی را از ۱۶ تا ۲۰ سپتامبر ۲۰۲۰ با همکاری ۲۵ امین کنفرانس «آلومینیوم سبیری» در کنگه بین‌المللی XI و نمایشگاه قطرات غیر آهنی و مواد معدنی (NFM) در روسیه برگزار کرد.

بر رونداد مشترک ICSOBA و NFM، نماینده از ۱۷۷ شرکت‌های مختلف و ۲۲ کشور و قاره شامل استرالیا، نیوزلند، چین، ویتنام، هند، منطقه خلیج، روسیه، اروپا، آفریقا و آمریکا حضور داشتند. بازدید از جدیدترین اسلایدر Khakas روسال و نیز بازدید از اسلایدر Krasnoyarsk که بزرگترین اسلایدر Soderberg در جهان است از برنامه‌های کنفرانس بود.

آمریکا در دویی واحد تولید آلومینیوم را اندازی می‌کند

تجارت‌های ایران: شرکت بیرونک، آمریکا، یکی از بزرگترین تولیدکنندگان آلومینیوم جهان قصد راه‌اندازی یک واحد تولیدی در دویی را دارد. به گزارش ایراسین، این واحد تولید آلومینیوم در منطقه آزاد تجاری جبل علی دبی دایر می‌شود. کار ساخت این واحد تولید آلومینیوم از ماه نوامبر سال جاری میلادی آغاز شده و گفته می‌شود که در ماه ژانویه ۲۰۲۰ تولید در آن آغاز می‌شود. این واحد تولید آلومینیوم در زمینی به مساحت ۶۶ هزار مترمربع ساخته شده و قرار است آلومینیوم مورد نیاز صنایع کشور امارات را تأمین کند. شرکت بیرونک آمریکا علاوه بر دویی در چین نیز قصد راه‌اندازی واحدهای تولید آلومینیوم را دارد.



تولید حدود سه هزار تن شمش آلومینیوم در جاجرم

این معین، سبب آلودگی در منابع آبی شده است اما آزمایش‌های انجام‌شده بر نمونه‌ها که در دانشگاه شهید بهشتی، شیراز و نیز در یک آزمایشگاه کشور خارجی انجام شد، بر نگه‌داری در این زمینه پایان داده است.

وی در ادامه با بیان اینکه طرح‌های اجرایی ما در معین ناش استان سمنان هنوز به پایان نرسیده است گفت: این شرکت برای برطرف کردن نگرانی‌های مردم منطقه اقدام به کشت درختان و ایجاد آشخور برای حیوانات کرده است.

برآورد در ادامه اظهار داشت: در نیمه نخست اسفند ۱۴۰۲ هزار تن آلومینا، ۸۰۰ هزار تن آلومینا و پنج هزار و ۸۰۰ تن هیدرات فروخته شده است.

هیدرات به ماده‌هایی در شیمی معدنی و شیمی آلی می‌گویند که حاوی آب هستند. آلومینا در تولید سرامیک‌های صنعتی، تولید سرامیک‌های بهداشتی، نوزها، لعاب، کاشی، سفال، گچ، گاز و پتروشیمی کاربرد دارد.

معادن بوکسیت جاجرم در ۱۰ کیلومتری شمال شرق جاجرم در خراسان شمالی واقع شده است.

بنجره‌پور بیان مدیر مجتمع آلومینای ایران گفت: در نیمه نخست اسفند، حدود سه هزار تن شمش آلومینیوم در کارخانه آلومینای جاجرم تولید شده است و برای افزایش تولید باید شمار دیگ‌ها از ۳۰ دیگ عملیات به ۷۰ دیگ برسد.

به گزارش ایرنا، مدیر عامل درباره میزان تولید پودر آلومینا در این کارخانه نیز گفت: در نیمه نخست اسفند ۱۱۷ هزار تن از این محصول تولید شد که پنج هزار و ۵۰۰ تن کمتر از برنامه هدف‌گذاری شده است.

وی گفت بر اساس برنامه و برپایه‌های انجام‌شده، تولید پودر آلومینا در این واحد تا پایان سال جاری هم بیش از ۲۶۰ هزار تن پیش‌بینی شده است که به‌عنوان مختلف هم‌اکنون از برنامه عقب هستیم.

برآورد با اشاره به اینکه نیمی از بوکسیت مورد نیاز شرکت آلومینای ایران در واحد شهید بهشتی جاجرم، از معین ناش استان سمنان برداشت و تامین می‌شود، گفت: اسفند تاکنون این خوراک در آن استان با مشکل مواجه شد.

وی تصریح کرد مردم و «آل» جی، «ایها» در منطقه ناش سمنان معتقدند که برداشت از



بی تفاوتی قیمت آلومینیوم نسبت به عوامل بنیادی

با وجود کاهش چشمگیر قیمت مواد اولیه (آلومینا) نسبت به سال گذشته، به دلیل قیمت پایین آلومینیوم، مواد اولیه همچنان سهم زیادی در قیمت آلومینیوم دارند. شاخص قیمت FOB آلومینای استرالیا در روز ۱۶ سپتامبر ۲۹۲۲ دلار بر تن بود که سهم ۱۷ درصدی از قیمت آلومینیوم در بورس فلزات لندن داشت. این سطح قیمت، جلوه سود تولیدکنندگان آلومینیوم را کاهش می‌دهد.

قیمت آلومینیوم در بورس فلزات لندن پایین‌تر از یک هزار و ۸۰۰ دلار بر تن باقی مانده است که نشان‌دهنده عدم اعتماد خریدار است. در حالی که موقعیت خرید در بورس فلزات لندن از ماه می محدود بوده است اما موقعیت فروش هنوز نزدیک سطح رکورد تابستانی است. در هفت ماه نخست سال، یک هزار و ۹۸۸ دلار به موقعیت‌های خرید اضافه شد. این در حالی بود که طی همین دوره ۲۵ هزار و ۴۰۴ دلار به موقعیت‌های فروش اضافه شد تا بازار را در حالت رکود قیمت نگه دارد.

بنجره‌پور بیان با نزدیک شدن سه‌ماهه پایانی سال ۲۰۱۹، می‌توان در مورد عملکرد قیمت آلومینیوم در این سال این گونه بیان کرد که قیمت در ماه‌های اخیر نسبت به عوامل فزاینده بنیادی بی تفاوت بود.

به گزارش فلزات آنلاین، قیمت آلومینیوم در بورس فلزات لندن در بیشتر طول سال جاری، پایین‌تر از سطح دو هزار دلار بر تن بود و برخلاف کاهش موجودی چشمگیر که تا نزدیک پایین‌ترین سطح در یک دهه گذشته نیز کاهش داشت، از آغاز ماه می، آلومینیوم با قیمت کمتر از یک هزار و ۸۰۰ دلار بر تن در بورس فلزات لندن معامله شده است. گفتی است که موجودی قابل فروش آلومینیوم از ماه ژانویه بالاتر از یک میلیون تن برافه است. سایر تخمین‌ها و مطالعات انجام شده، بازارهای جهانی آلومینیوم در سال جاری کمبود عرضه یک میلیون و ۸۰۰ هزار تنی را پیش‌بینی می‌کند.

چهاردهمین نمایشگاه بین المللی بازرگانی سلیمانیه عراق

بازارهای جهانی، چهاردهمین نمایشگاه بین المللی بازرگانی سلیمانیه عراق، سیصد و پنجاه سال جاری برگزار می شود.

چهاردهمین نمایشگاه بین المللی بازرگانی سلیمانیه عراق از ۱۱ تا ۱۶ اسفندماه سال ۱۳۹۸ (۱۱ تا ۱۶ مارس ۲۰۲۰) در مرکز نمایشگاه های بین المللی شهر سلیمانیه برگزار می شود. محل دائمی نمایشگاه های بین المللی سلیمانیه واقع در جاده دهلی، پذیرای عموم بازدیدکنندگان خواهد بود.

گفتنی است، علاقمندان به حضور در این نمایشگاه می توانند برای کسب اطلاعات بیشتر به سایت برگزارکننده نمایشگاه مراجعه کنند.



پاوس رستگ

شهرت، پیشرفت و شکوفایی با همکاری با بازارهای بین المللی



چهاردهمین نمایشگاه بین المللی بازرگانی سلیمانیه عراق (OSK2020)

۱۱ تا ۱۶ اسفند ۱۳۹۸ | ۱۱ تا ۱۶ مارس ۲۰۲۰ سلیمانیه - عراق

چین دلیل اصلی کمبود بازار آلومینیوم در ۲۰۱۹!

چین، پیشرو جهانی است.

چین در نیمه دوم ۲۰۱۹، ۳ میلیون تن از ظرفیت تولید را متوقف کرد و اسسال نیز مقدار بیشتری به آن اضافه کرد. ارجحه تعطیلی گروه Hangqiao و Xinfu، پیشرو جهانی می شود. موجودی جهانی آلومینیوم تا آخر اسسال به ۱۲ میلیون تن برسد و تقاضای جهانی در ۲۰۱۹، ۱۰٪ رشد خواهد کرد.



بازارهای جهانی، قیمت آلومینیوم شانگهای بالاتر از قیمت های LME است. زیرا کاهش عرضه داخلی باعث افزایش قیمت ها شد، در حالی که تقاضای ضعیف در سایر نقاط جهان بر قیمت ها تاثیر می گذارد و آن ها را تحت فشار قرار می دهد. این شرایط احتمالاً در میان مدت ادامه خواهد یافت.

قیمت آلومینیوم پایه در ابتدای اکتبر به ۱۶۹۷ دلار در تن رسید که کمترین میزان از ژانویه ۲۰۱۷ است و نیز نسبت به ماه مارس به علت تشدید اختلافات تجاری آمریکا و چین، ۱۳٪ کاهش یافت. قیمت ها در بازار فلزات شانگهای در حال حاضر در محدوده ۱۲۰۰۰ یوان در تن یا ۱۶۶۵ دلار در تن است.

بعضی ها مسئول این قطع ارتباط خیلی طول نخواهد کشید زیرا در این صورت چین صادرات کمتری خواهد داشت. این به معنای عرضه ذرات در بازار داخلی است که در روی قیمت ها فشار خواهد آورد. اما تقاضای تولیدکنندگان داخلی در حال افزایش است و همین امر باعث بالا رفتن قیمت ها خواهد شد. چین ۵۵٪ از کل عرضه جهانی آلومینیوم را به خود اختصاص داده است، داده ها نشان می دهد که تولید آلومینیوم چین سالانه ۱۲٪ کاهش داشته است. و علی سلیمان ژلویه تا اکتبر ۲۰۱۹، به ۲۶ میلیون تن رسیده است. انتظار می رود شکاف بین عرضه و تقاضا در چین با موجودی ای در حدود هفت میلیون تن که تا ۲۰۱۰ پیش رو می شد، بزرگتر شود.

وود مکنزی برای سال ۲۰۱۹ در حدود یک میلیون تن، کمتری را به دلیل افت

کارخانه آلومینیوم چهارمحال و بختیاری رونق می گیرد

گفت سالانه شش هزار تن آلیاژ خالص و هادی های هوایی در این کارخانه تولید می شد. او افزود: اسسال به دلیل نوسانات اقتصادی تولید این کارخانه به یک سوم کاهش یافت. کریمی اضافه کرد: در صورت تولید تکریم آلیاژهای انتقال برق در این کارخانه رونق می گیرد.

استان های خوزستان و هرمزگان قطع خواهد شد.

او ادامه داد: در این دو استان به دلیل آلودگی و رطوبت برای انتقال برق از هادی های خالص استفاده می شود که این هادی ها تنها در کارخانه چهارمحال و بختیاری تولید می شود.

کریمی گفت: محصولات این کارخانه علاوه بر نیاز کشور به عراق، افغانستان و کشورهای حاشیه های خلیج فارس نیز صادر می شود.

مهر داد قلمی مدیریت امور معادن و صنایع معدنی و تجارت چهارمحال و بختیاری گفت: برای رونق بخشیدن به خط تولید این کارخانه، ۱۰۰ میلیارد ریال تسهیلات پرداخت شد و قرار است مواد اولیه آن از طریق بورس برای این کارخانه تهیه شود تا بتواند در مناسبات شرکت کند و خط تولید را هم ارتقا دهد.

بازارهای جهانی، با پرداخت تسهیلات، کارخانه آلومینیوم چهارمحال و بختیاری رونق دوباره خواهد گرفت.

به گزارش شبکه خبرگران، کریمی مدیر کارخانه تولید آلومینیوم چهارمحال و بختیاری



عدم توجه مسئولان به صنعت آلومینیوم



رئیس صنعتی‌های صنایع آلومینیوم ایران در مورد شرکت المهدی و هرمزال توضیح داد: روند خصوصی‌سازی در شرکت المهدی و هرمزال موفقیت آمیز نبود و دلیل اصلی شکست این طرح، توجه نکردن به زیرساخت‌های واگذاری بود. در حقیقت اگر این شرکت نیز به درستی خصوصی‌سازی می‌شد امروز ما به جای توقف تولید و ضررهای، شاهد توسعه و درآمدزایی بیشتر این شرکت بودیم.

گودرزی در مورد واگذاری شرکت المهدی به مینا، خاطرنشان کرد: واگذاری شرکت المهدی که یکی از بزرگترین شرکت‌های تولیدکننده آلومینیوم در کشور است به بخش خصوصی، زمانی می‌تواند تمرکز بخش باشد که به زمینه‌های واگذاری توجه شود. کشور در این کارخانه سرمایه‌گذاری بزرگی انجام داده و شکست در این واگذاری، به معنای از دست دادن سرمایه عظیمی است که قطعا برگشت‌ناپذیر خواهد بود.

پنجه‌پار لیان، رئیس صنعتی‌های صنایع آلومینیوم ایران گفت: تامین مواد اولیه همواره مهم‌ترین دغدغه صنعتگران و فعالان این حوزه بوده و هست اما بزرگترین عاملی که موجب عدم رشد و پیشرفت صنعت آلومینیوم در کشور شده، عدم توجه مسئولان به این حوزه است. به گونه‌ای که چندین سال است که آلومینیوم نادرده گرفته می‌شود و به مشکلات صنعتگران هیچ گونه توجهی نمی‌شود.

هوشنگ گودرزی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی فلزات آنلاین، در مورد برنامه وزارت صنعت برای آینده صنعت آلومینیوم در کشور، اظهار داشت: هیچ برنامه‌ای برای توسعه و پیشرفت آلومینیوم از سوی وزارت صنعت تدوین نشده و آگاهی این وزارتخانه نسبت به مشکلات و چالش‌های این حوزه بسیار اندک است.

وی در ادامه بیان کرد: تا زمانی که مسئولان این حوزه را جدی نگیرند و مهم تلقی نکنند، امکان پیشرفت و توسعه برای صنعتگران حوزه آلومینیوم وجود ندارد و راهی که ما می‌رویم، یک فعالیت باطل و بی‌فایده است.

رئیس صنعتی‌های صنایع آلومینیوم ایران در مورد خصوصی‌سازی صنعت آلومینیوم، اظهار کرد: خصوصی‌سازی صنایع بالاسی آلومینیوم شدنی و امکان‌پذیر است و با توجه به تجربیاتی که در این زمینه داریم، اگر به درستی روند خصوصی‌سازی شرکت‌ها انجام شود، بازده تولیدی شرکت‌ها قطعا افزایش می‌یابد.

گودرزی تصریح کرد: شرکت آلومینیوم ایران، بزرگترین شرکت تولیدی آلومینیوم در کشور است که در حال حاضر، به صورت خصوصی فعالیت می‌کند و در واقع از زمانی که این شرکت خصوصی شده، میزان تولید و درآمد آن بهبود یافته است.

وی در ادامه مطرح کرد: روند خصوصی‌سازی شرکت‌های بزرگ اگر به صورت منبسط و فکونی باشد، حتما علاوه بر جذب سرمایه‌های بخش خصوصی موجب توسعه صنعت کشور نیز می‌شود و شکست در یک مورد نمی‌تواند به معنای تشویه در سیاست کلان کشور باشد.

تبدیل باطله فرآیند تولید آلومینا به خاک حاصلخیز

پنجه‌پار لیان، ریویست و دانش‌گاه کویت اند یک پروژه تحقیقاتی را برای تبدیل باطله فرآیند تولید آلومینا با گل قرمز به خاک حاصلخیز آغاز کردند.

آن‌ها در تلاش‌اند که فرایند جدیدی را ایجاد کنند که از تکنولوژی مهندسی سازگار با محیط‌زیست برای تغییر مواد معدنی موجود در گل قرمز به کودی ملین خاک که مناسب برای رشد گیاهان است، استفاده می‌کند. در صورت موفقیت این تحقیق می‌تواند به تغییر در روش پالایشگاه‌های آلومینا در احیای گل قرمز کمک کند.

گل قرمز اصلی‌ترین مین ماده تولید شده در طول پالایش آلومینا است. در سرتاسر جهان صدها میلیون تن گل قرمز وجود دارد که با عملیاتی به منظور احیای آن، می‌تواند بعد از عملیات پالایش، زمین را به اکوسیستم طبیعی خود بازگرداند.



مذاکره روسال در مورد قراردادهای عرضه آلومینیوم در سال ۲۰۲۰



پنجه‌پار لیان، شرکت روسال روسیه دومین تولیدکننده بزرگ آلومینیوم جهان در حال مذاکره با مشتریان در مورد قراردادهای عرضه برای سال ۲۰۲۰ است. به گزارش معین نیوز، این شرکت امیدوار است که بتواند مشتریانی که سال گذشته به دلیل تحریم آمریکا از دست داده را مجدداً برای مشارکت با روسال بازگرداند. بازگشت روسال به بازار سبب اختلال در بازار جهانی آلومینیوم خواهد شد. به گفته فعالان بازار، روسال و سایر تولیدکنندگان آلومینیوم به دلیل ضعف در بازار آلومینیوم با فشار کاهش قیمت‌ها در قراردادهای سال ۲۰۲۰ روبرو هستند.

کاهش ۳۲ درصدی تولیدات آلومینیوم کشور در ۶ ماه اول سال جاری

در شهریورماه، ۰.۱۶ درصد رشد تولید داشت است. چنانچه نمودار عملکرد دوازده ماهه معدنی در ۶ ماه نخست سال را نشان می‌دهد که این مجتمع در حدود یک سوم ظرفیت تولیدی خود، فعالیت داشته و تنها با ۳۰ درصد ظرفیت تولیدی خود به فعالیت پرداخته است. به گونه‌ای تولیدات ۶ ماهه اول سال ۹۸، این مجتمع ۷۰ درصد نسبت به سال گذشته کاهش یافته و از ۵۶ هزار و ۵۰۹ تن به ۱۷ هزار و ۳۶ تن رسیده است.

کاهش تولیدات در مجتمع المهدی نیز محسوس و چشمگیر است. به نحوی که تولیدات شهریورماه سال گذشته این مجتمع، پنج هزار و ۸۷۰ تن بود اما در شهریورماه سال جاری، این شرکت تنها دو هزار و ۵۲۷ تن شمش تولید کرد که کاهش ۵۷ درصدی را در این زمینه شاهد هستیم البته این شرکت در مردادماه، دو هزار و ۳۱۸ تن تولید داشته که در شهریورماه توانسته میزان تولیدات خود را ۰.۱۴ درصد افزایش دهد.

همچنین میزان تولیدات این مجتمع در ۶ ماه اول سال نسبت به مدت زمان مشابه در سال گذشته، ۵۹ درصد افت داشته به گونه‌ای که از ۳۵ هزار و ۵۱۱ تن به ۱۲ هزار و ۵۶۵ تن رسید.

تولیدات شرکت آلومینیوم ایران در شهریورماه نسبت به مدت زمان مشابه در سال گذشته، هفت درصد افت داشته و از ۱۴ هزار و ۳۵۰ تن به ۱۳ هزار و ۳۰۴ تن رسید و همچنین در مقایسه با میزان تولیدات این کارخانه در مردادماه که امکان تولید ۱۳ هزار و ۵۵۵ تن شمش آلومینیومی وجود داشت، ۰.۰۸ درصد کاهش تولید را شاهد هستیم.

میزان تولیدات در ۶ ماه اول سال، نسبت به مدت زمان مشابه از ۸۹ هزار و ۱۳۰ تن به ۸۹ هزار و ۶۷ تن رسید.

در مجموع شاهد هستیم که میزان تولیدات شمش آلومینیومی در کشور در شهریورماه جاری، ۲۲ درصد کمتر از شهریورماه سال ۹۷ شده و از ۲۹ هزار و ۴۴۹ تن به ۱۹ هزار و ۹۸۲ تن کاهش یافته و همچنین تولیدات ۶ ماه اول سال ۹۸ نیز ۳۲ درصد نسبت به ۶ ماه اول سال ۹۷ افت پیدا کرده است.

پنج ماهه اول تولیدات آلومینیوم در شهریورماه سال ۹۸ در شرکت‌های بزرگ صنعت آلومینیومی که شامل چهار واحد تولیدکننده می‌شود، نسبت به مدت زمان مشابه در سال گذشته ۳۲ درصد افت داشت.

به گزارش باشگاه آلومینیوم به نقل از فلزات آنلاین، همان‌طور که در نمودار آمده است، عملکرد شرکت‌های بزرگ بخش معین و صنایع معدنی در حوزه آلومینیوم که شامل شرکت‌های آلومینای ایران، المهدی، در فار یک و دومی‌شود، در شهریورماه سال ۹۸ در مقایسه با مدت زمان مشابه (شهریورماه سال ۹۷) دارای روند نزولی بوده است.

بودر آلومینای تولیدکننده در شرکت آلومینای ایران در تیرماه ۲۰ هزار و ۱۸۸ تن، در مردادماه ۱۹ هزار و ۳۱۳ تن و در شهریورماه ۷ درصد، افت به ۱۸ هزار و ۳۳۸ تن رسید. به این ترتیب، علی‌رغم سرمایه‌گذاری‌های کلانی که در این حوزه صورت گرفته است، میزان تولیدات بودر آلومینا در کشور، به جای اینکه دارای روند صعودی باشد، شیب کاهشی داشته است.

همچنین، میزان تولیدات شرکت آلومینای ایران در ۶ ماه اول سال ۹۸ نسبت به مدت زمان مشابه در سال گذشته، با کاهش ۴ درصدی مواجه شد به گونه‌ای که در ۶ ماه اول سال ۹۷ میزان تولیدات بودر آلومینا در این شرکت، ۱۲۱ هزار و ۸۵۶ تن بود و امسال به ۱۱۶ هزار و ۷۱۸ تن رسید.

تولید شمش آلومینیوم شرکت آلومینای ایران در مردادماه ۶۴۶ تن بود که در شهریورماه به ۶۸۶ تن رسید. به این ترتیب، شرکت آلومینای ایران در این یک ماه، ۱ درصد افزایش تولید داشته و میزان تولیدات ۶ ماهه اول سال جاری، دو هزار و ۹۸۸ تن بود.

در این میان شرکت المهدی در فاز یک و دو بیشترین میزان کاهش را داشته‌اند، به گونه‌ای که فاز دو المهدی در شهریورماه سال گذشته، ۹ هزار و ۲۴۳ تن شمش خالص آلومینیومی تولید و در بازار توزیع کرد اما در شهریورماه سال جاری، به دلیل تغییر مدیریت، تنها توانسته بیش از سه هزار و ۴۴۶ تن محصول تولید کند که به این ترتیب، شاهد افت ۶۳ درصدی میزان فعالیت شرکت هم‌زال هستیم.

گفتنی است، میزان تولیدات فاز دو المهدی در مردادماه دو هزار و ۹۶۸ تن بود که

آغاز فصل مذاکرات فروش آلومینیوم برای تولیدکنندگان جهانی



پنج ماهه اول این فصل مذاکرات برای صنعت آلومینیوم آغاز شد و تولیدکنندگان آلومینیوم اولین دور مذاکرات پاییزی را با مصرف‌کنندگان در سراسر جهان آغاز می‌کنند.

روسل منتظر این فصل بود زیرا این اولین مذاکرات جدید آنها پس از برداشته شدن تحریم‌ها در ژانویه سال ۲۰۱۹ خواهد بود که سال گذشته شرایط کمبود را مختل کرده بود. به دلیل افت قیمت‌ها و شرایط ضعیف تقاضا بازار آلومینیوم تحت فشار قرار گرفته است و تولیدکنندگان از جمله روسال مجبورند تا قیمت قراردادهای ۲۰۲۰ را کاهش دهند.

به گفته منابع، فصل مذاکرات آغاز شده است و تاکنون تعداد معدودی قرارداد به امضا رسیده‌اند. بازار آلومینیوم در شرایط خوب عرضه قرار دارد و مشتریان بالقوه انتظار قیمت‌های مناسبی را دارند. قیمت سه‌ماهه آلومینیوم پایه در بازار فلزات لندن در محدوده ۱۷۱۹ دلار در تن قرار دارد که پایین‌ترین قیمت از ژانویه ۲۰۱۷ است. برای افزایش درآمد، روسال محصولات با ارزش افزوده (VAP) خود را افزایش می‌دهد اما تقاضای ضعیف باعث نگرانی است و در حال حاضر باعث ۳۸٪ کاهش در سود خالص نیمه اول امسال این شرکت شده است.



از تولید و صادرات شمش آلومینیوم تا توسعه اکتشافات در شرکت آلومینیوم جاجرم



پنجه‌پاراییان مدیرعامل آلومینیوم جاجرم گفت: پروژه تولید شمش آلومینیوم از ابتدای اسفند در این شرکت کلید خورد و در هفت‌ماهه اسفند موفق به تولید سه هزار و ۵۰۰ تن شمش شدیم.

به گزارش معین ۲۴، نوزدهم آذر روز چهارشنبه ایل ایلان به در گفت‌وگوئی اظهار کرد: در این مدت تولید آلومینا به دلیل توقف فعالیت معین «ناش» نسبت به پارسان کاهش بود، اما با برنامه‌ریزی لحاظ‌شده به‌زودی شاهد بازگشتی این معدن خواهیم بود.

وی بیان داشت: در هفت‌ماهه اسفند حدود ۱۳۱ هزار تن آلومینا در این شرکت تولید شد که در مقایسه با مدت مشابه پارسان افت چهاردرصدی دارد.

از آنجمله از خصوصیات طرح‌های توسعه‌ای شرکت گفت: اکنون فاز توسعه‌ای تولید شمش آلومینیوم به پایان رسیده، اما مطالعات فاز دوم تولید آلومینا از یوگسلاوی که عیار یا همکاری چینی‌ها در حال انجام است.

وی اظهار داشت: پروژه فاز ۲ آلومینا، پروژه‌ای بسیار بزرگ بوده که نیازمند سرمایه‌گذاری ۳۰۰ تا ۳۵۰ میلیون دلار است.

این مسئول خاطرنشان کرد: ۹۵ درصد قطعات مذکی فاز نخست تولید آلومینا در داخل کشور ساخته می‌شود و از دلش ایجادشده از سوی این شرکت می‌توان برای توسعه فاز دوم بهره‌داری کرد.

وی ادامه داد: در کنار این طرح‌های بزرگ، طرح‌های کوچک‌تری همچون طرح بهینه‌سازی در مجموعه در حال انجام است که از آن جمله می‌توان به پایان یافتن طرح سودایی اشاره کرد.

مدیرعامل شرکت آلومینیوم جاجرم توضیح داد: طرح مذکور به‌منظور کاهش مصرف سود در فرایند تولید اجرایی شده که نتایجی همچون کاهش قیمت تمام‌شده محصول نهایی، افزایش تولید و کاهش مصرف مواد آلومینایی ورودی به خط باطله را به دنبال داشته است.

وی خاطرنشان کرد: این طرح حاصل ایده و فکر تیم مهندسی شرکت بود که با اعتماد مدیران مجموعه اجرایی شد.

از آنجمله از اشاره به تعریف پروژه هدایت‌های ویژه در این شرکت، بیان داشت: این پروژه بسیار خاص بوده و محصول نهایی که تولید می‌شود نوعی کانسوزکننده است که در

ایولهای پلی‌اتیلن یا کابل‌های برق استفاده می‌شود؛ در زمان بروز آتش‌سوزی، این ماده با خاصیت کانسوزکنندگی و صرفاً اکسیژن، به لطفای جری می‌پردازد.

وی گفت: محصول نهایی این پروژه یک محصول هایتک (High Tech) بوده و حاصل ایده و نوآوری تیم مهندسی شرکت است و حتی طراحی آن در مقیاس صنعتی نیز توسط همین تیم به انجام رسیده است.

این مسئول بیان داشت: محصول نهایی تولیدی این پروژه، از نظر کیفی قابل رقابت با محصولات شرکت «ناواتک» آمل است.

وی در ادامه اکتشافات را جی ایلان‌های شرکت آلومینیوم جاجرم، بشمارد و گفت: در ایلان چهار سال اکتشاف در این شرکت، ذخایر قطعی بوگیت مجموعه به بیش از ۲۵ میلیون تن رسید و این استراتژی با قوت ادامه خواهد یافت.

از آنجمله از اشاره به این اکتشافات، بیان داشت: ۲۰ هزار متر حفاری اکتشافی را در برنامه داریم و امیدواریم با انجام این مهم حیران ذخایر قطعی شرکت افزایش یابد.

وی خاطرنشان کرد: این شرکت برای تامین مواد اولیه و پیشبرد پروژه‌های توسعه‌ای خود، پرداختی‌های خود را با صادرات شمش آلومینیوم به ترکیه و در مقابل تهاتر آن با نقد و تجهیزات موردنیاز فاز یک شمش آلومینیوم انجام می‌دهد.

مدیرعامل شرکت آلومینیوم جاجرم گفت: از ابتدای اسفند تاکنون حدود پنج هزار تن صادرات شمش آلومینیوم به‌شیوای که گفته شد، انجام شده است؛

معرفی پروفیل‌های پال سیستم در نمایشگاه‌های ترکیه

پنجه‌پاراییان پروفیل‌های پال سیستم ارسا در نمایشگاه آلو اکسپو ترکیه و نمایشگاه اتر میل استانبول معرفی و عرضه شد.

پروفیل‌های پال سیستم ersa در نمایشگاه آلو اکسپو ALUDEXPO ترکیه که از ۱۸ تا ۲۰ مهرماه و نمایشگاه اتر میل استانبول ترکیه که از ۲۴ تا ۲۶ مهرماه ۱۳۹۸ برگزار شد.

پروفیل‌های پال سیستم ۱۵ است که بر اساس تست‌ها و آزمایش‌های دانشگاه FATİH SULTAN MEHMET VAKIF آلمان و دانشگاه ROSENHEIM آلمان، با توجه به اینکه در طرف پروفیل‌های کامپوزیتی پال سیستم از آلومینیوم است تاکنون هیچ پروفیل آلومینیومی نتوانسته‌است ضربه‌ای انتقال جزارت را کاهش داده و به مقدار ۱۵ برساند.

گفتی است، شرکت مارال پروفیل ارسا، تولیدکننده پروفیل‌های آلومینیومی اختصاصی «ترمال-ریگ» پروفیل‌های کامپوزیتی و پنجره‌های دوجانه ترمال-ریگ در کشور است و نیابتگی پروفیل‌های پال سیستم Ersas Alüminyum را نیز در اختیار دارد.



روند نزولی سهم ایران در بازار تولید آلومینیوم خاورمیانه

پنجشنبه ۱۳۹۸/۰۷/۰۵ - منطقه خاورمیانه به دلیل دسترسی به منابع ارزان قیمت انرژی به یکی از مهم‌ترین قطب‌های صنعت تولید آلومینیوم اولیه، به عنوان صنعتی انرژی‌بر، تبدیل شده است. در این میان، کشورهای عربی حاشیه خلیج فارس به انگای سرمایه‌گذاری‌هایی کلان در این حوزه و همچنین جذب سرمایه‌گذاری‌های خارجی، موفق شده‌اند تا سهم قابل توجهی از این رشد را از آن خود کنند.

به گزارش فلارت آنلاین، منطقه خاورمیانه یکی از مهم‌ترین و قطب‌های صنعت آلومینیوم اولیه جهان به شمار می‌رود. این منطقه در سال ۲۰۱۸، بیش از ۶ میلیون تن آلومینیوم تولید کرد که این میزان بیش از ۹ درصد کل تولید آلومینیوم اولیه جهان در این سال بود. این میزان از تولید نسبت به سال ۲۰۱۷، رشد ۲.۶ درصدی داشت که طی ۴ سال گذشته (پس از سال ۲۰۱۵) بیشترین میزان رشد محسوب می‌شود. کشورهای فعال در حوزه تولید آلومینیوم اولیه (تولیدکننده از منابع معدنی) در این منطقه متشکل از بحرین، امارات متحده عربی، قطر، عربستان سعودی، عمان، مصر و ترکیه می‌شود.

هر چند که ایران جزو پایه‌گذاران این صنعت در این منطقه بود، اما امروزه سهم چندان قابل توجهی از تولید منطقه ندارد. ایران در سال ۲۰۱۸، تقریباً حدود ۲۱۰ هزار تن آلومینیوم اولیه تولید کرد که نسبت به سال ۲۰۱۷، افت ۸۵ درصدی داشت. این در حالی بود که طی این دوره، با پایبندی واحد تولید عمان، حجم تولید سایر کشورها، خصوصاً کشورهای عربی حاشیه خلیج فارس افزایش یافت. این امر سبب شد تا سهم ایران از تولید منطقه در سال ۲۰۱۸، با ۰.۶ واحد درصد افت نسبت به سال ۲۰۱۷، به کمتر از ۵.۱ درصد

برسد. گفتنی است که وقفه تولیدی در واحد ذوب عمان به دلیل قطعی برق، باعث افت شدید تولید آلومینیوم این کشور در سال ۲۰۱۷-۲۰۱۸ شده بود. هر چند که این قطعی برق تنها برای چند ساعت به طول انجامید اما نسبت شدت آن برای چند ماه واحد ذوب عمان (آلومینیوم صحرای آنها) با وجود نیمی از ظرفیت خود تولید کند.

در عین حال، با پایبندی واحد ذوب عمان و همچنین راهاندازی بخشی از پروژه توسعه خط ۶ شرکت آلای بحرین در اواخر سال ۲۰۱۸-۲۰۱۹، در کنار بهبود فرایند تولید شرکت EGA امارات که منجر به افزایش تولید این شرکت شد، تولید کشورهای حاشیه خلیج فارس در سال ۲۰۱۸، با رشد ۲.۵ درصدی همراه شد و به حدود ۵ میلیون و ۲۵۰ هزار تن رسید. در پی این امر، سهم این کشورها از تولید کل منطقه نیز افزایش یافت و به نحوی که ۸۸.۶ درصد از کل تولید آلومینیوم این منطقه در سال ۲۰۱۸ به کشورهای عربی حاشیه خلیج فارس اختصاص داشت که این میزان نیز نسبت به سال ۲۰۱۷، بالغ بر ۰.۸ واحد درصد بیشتر بود. انتظار می‌رود که با راهاندازی کامل پروژه توسعه‌ای خط ۶ شرکت آلای بحرین در سال جاری که ظرفیت تولید این کشور را تقریباً تا دو برابر افزایش می‌دهد، شاهد رشد بیشتر سهم کشورهای عربی حاشیه خلیج فارس از بازار تولید آلومینیوم اولیه باشیم.

در این میان، تولید کشورهای ترکیه و مصر، کمتر شاهد افت و خیز در سال‌های پایانی از دوره مورد بررسی بود. در حالی که انتظار می‌رود ترکیه در سال ۲۰۱۸، تحت تاثیر تحریم‌های آمریکا مقداری از تولید آلومینیوم آن کاسته شده باشد. در عین حال، مصر با رشد تولید همراه شد که سبب شد تا مجموع آن دو تقریباً در سطحی ثابت باقی بماند.



تخفیف به خریداران بورس پی‌وی‌سی بر اساس حجم محموله‌ها

۱۵۸۰۰ دلار در هر تن تحول کارخانه در هفته جاری اعلام شده است. گفته می‌شود پتروشیمی غدیر قدری برای صادرات ۹ هزار تن محموله پی‌وی‌سی در هفته جاری برگزار کرده است.

به نظر می‌رسد پی‌وی‌سی سازهای ایرانی با توجه به شرایط بازار، حجم اندکی از محموله‌های صادراتی خود را فروخته باشند برخی از تاجران به فروشی محموله‌هایی پتروشیمی غدیر برای صادرات به عراق با قیمت ۸۲۶ دلار در هر تن تحول کارخانه در هفته‌های اخیر خبر می‌دهند که در حال حاضر فروش این محموله‌ها برای خریداران زبان آور است.

در بازار داخلی ایران قیمت پی‌وی‌سی در هفته جاری به ۹ هزار و ۲۰۰ تومان برای محموله‌های پالت پتروشیمی اروند و بندر امام و ۹ هزار تومان برای محموله‌های جامو در هر کیلو و در بازار تهران رسیده که نشان از ادامه رکود در این بازار دارد.

پنجمه ۱۳۹۸/۰۷/۰۵ - در حالی پی‌وی‌سی سازهای ایرانی از اعلام پایان تخفیف‌های پلکانی به خریداران بورس پی‌وی‌سی در هفته جاری خبر دادند که احتمالاً از هفته آینده تخفیف‌ها بر اساس حجم محموله‌ها اعمال می‌شود. مثلاً برای محموله‌های ۵۰۰ تنی ۲۷ درصد و برای محموله‌های ۱۰۰۰ تنی حدود ۵ تا ۶ درصد تخفیف اعمال می‌شود.

به گزارش پتروشیمی تحلیل، به نظر می‌رسد این تصمیم پس از برگزاری جلسه به میزبانی پتروشیمی اروند با خریداران در نمایشگاه ایران پلاست گرفته شده باشد. البته افت قیمت پی‌وی‌سی در بازارهای جهانی، انتظار افت مجدد در بازارهای آلمانی و همچنین عدم کنش در بازار داخلی پی‌وی‌سی از دلایلی است که پی‌وی‌سی سازها را برای اعمال تخفیف به خریداران ترغیب می‌کند.

به نظر نمی‌رسد تا پایان ماه صفر در بازار پی‌وی‌سی داخلی، رکود برطرف شود. در همین حال در بازارهای صادراتی هم قیمت پی‌وی‌سی صادراتی هلندیک خلیج فارس

رکود عمیق و ادامه دار در بازار پی وی سی ایران

در همین حال در بورس کالای ایران در هفته جاری پتروشیمی های اروند، غدیر، بندر امام و آبادان ۸ هزار و ۷۴ تن پی وی سی با نرخ پایه جنودا ۶ هزار و ۳۳۲ تومان برای گیلدهای ۶۵ تنه که در دند که نهایتا ۴ هزار و ۸۴۸ تن از این حجم توسط معامله گران خریداری شد.

تنها پی وی سی گیلد ۵۷ پتروشیمی آبادان در هفته جاری بیش از پی وی سی های دیگر به دلیل کمبود در بازار داخل با جلالت خرید روبه رو بود، به طوری که عرضه ۵۰۰ تنی آن با نرخ پایه ۶ هزار و ۳۳۲ تومان با قیمت پایانی ۶ هزار و ۷۷۶ تومان توسط معامله گران خریداری شد.

در همین حال ارزش معاملات پی وی سی سازهای ایرانی در هفته جاری در بورس کالای ایران به رقم ۴۶۴ میلیون و ۲۱۷ هزار و ۹۳۰ تومان رسید.



بجرا بایرلین: جنودا ۶۰ درصد بازار پی وی سی ایران صادراتی است، اما در داخل ایران رکود در بخش ساختمان سازی و فعالیت ۱۰ تا ۲۰ درصدی در این حوزه و عدم صادرات تولید کنندگان به دلیل جبار دولت برای بازگرداندن نرخ ارز محصولات صادراتی سبب شده تا رکود پی وی سی عمیق شده و روند نزولی قیمت ها ادامه یابد. به گزارش پتروتحلیل، رکود در بازار محصولات پتروشیمی پس از تسانات رویه پایین قیمت ارز و بعد از یک دوره افزایش افراط گریخته در بازار رخ داد، از سوی دیگر جو امنیتی موجود در بازار پتروشیمی و دستگیری برخی از دلالان، همچنین قولین پیمان بسیاری ارزی در کشورهای عراق و افغانستان سبب شد تا این رکود ادامه یابد.

این در حالی است که جنودا ۶۰ درصد بازار پی وی سی ایران صادراتی است، اما در داخل ایران رکود در بخش ساختمان سازی و فعالیت ۱۰ تا ۲۰ درصدی در این حوزه و عدم صادرات تولید کنندگان به دلیل اجبار دولت برای بازگرداندن نرخ ارز محصولات صادراتی سبب شده تا رکود پی وی سی عمیق شده و روند نزولی قیمت ها ادامه یابد.

به این ترتیب در هفته جاری قیمت پی وی سی با توجه به آرامش بازار به ۷ هزار و ۸۰۰ تومان رسید که نه نظر می رسد این کالا در کف قیمتی خود قرار گرفته است. در بازارهای آسیایی قیمت پی وی سی با ۱۰ دلار افزایش روبه رو شد. در همین حال معامله گران در بازار پی وی سی از عدم اعلام نرخ صادراتی از سوی مجتمع های پی وی سی ساز، بندر امام، اروند، غدیر و آبادان خبر می دهند. این در حالی است که اروند نیز با شروع ماه آذر (اول مهر تا مهر) وارد فاز تعمیرات و نگهداری شده است و با توجه به رکود بازار به نظر نمی رسد اورهال پتروشیمی اروند بتواند تغییرات قابل توجهی در بازار پی وی سی ایران ایجاد کند.

تاثیر رکود بازار مسکن بر صنعت آلومینیوم

صادق نیت حقیقی پیرامون دلایل خروج مسکن از رکود تاکید کرد. دلیل این امر این است که بازار به سمت ساختمان نیاز دارد. همین الان هم به آرامی ساختمان در حال خروج از حالت بی رونقی است و کمی ساخت و ساز دوباره شروع شده است. امیدواریم در سال های آینده رونق به سمت ساختمان بازگردد تا بتواند کارهای ما و روزهایی بهتری را داشته باشند.

سال نود و هشت از نظر ناپایدار و نوسان قیمت و کاهش مواد اولیه سال خوبی بود. به این دلیل که قیمت گذاری ها در عرضه و تقاضا تغییری نداشت و عرضه هم به صورت مستمر ادامه داشت بنابراین تامین مواد اولیه برای واحدهای پایین دستی هم شرایط خوبی داشت.

صادق نیت حقیقی در ادامه در خصوص معضلات صادر کنندگان محصولات آلومینیومی خلاصه نشان کرد. یکی از مشکلات این است که قیمت مواد اولیه در ایران از متوسط جهانی بالاتر است و بنابراین صادرات این محصولات را با مشکل مواجه می سازد. مشکل دیگر بیسار سازی ارزی است زیرا صنعتگرانی حوزه آلومینیوم باید مواد وارداتی مورد نیاز خود را با نرخ ارز آزاد تهیه کنند و در سویی دیگر در معامله تیما ارز حاصل از صادراتشان را با قیمت پایین تری به دولت بفروشند.

عضو هیات مدیره سندیکای صنایع آلومینیوم ایران پیرامون شرایط فعلی تولید کنندگان توضیح کرد: شرایط فعلی موجب می شود محصولات ما رقابت پذیر نباشند و دولت به جای حمایت از صادر کننده، ما را جریمه می کند. به همین دلیل صادرات محصولات آلومینیومی به صورت قابل ملاحظه ای کاهش یافته است.

بجرا بایرلین: عضو هیات مدیره سندیکای صنایع آلومینیوم گفت: صنعت پروفیل که وابستگی زیادی به ساختمان دارد تا حدود زیادی دچار رکود شده است.

به گزارش شمانیوز، آریا صادق نیت حقیقی در ارتباط با وضعیت بازار آلومینیوم در سال جاری اظهار داشت: وضعیت کنونی موجب رکود در صنعت آلومینیوم شده و رکود در صنعت ساختمان و سایر صنایع هم بر رکود در این حوزه افزوده است. یکی از مواردی که در ساختمان به کار می رود پروفیل های آلومینیومی هستند که در تمامی ساختمان و در پیچیده ها به کار می رود.

صادق نیت حقیقی درباره تأثیرات بازار مسکن بر آلومینیوم افزود: وقتی بازار مسکن راگد می شود، صنعت آلومینیوم را هم با خود به پایین می کشد. این اتفاق افتاده است اما ما سعی می کنیم با جلوگیری از واردات پروفیل های خارجی یک مقدار از آن فشاری که قبلا به دلیل واردات روی صنعت آلومینیوم بود را بگیریم.

عضو هیات مدیره سندیکای صنایع آلومینیوم در ارتباط با اقدامات برای مقابله با رکود عنوان کرد: سعی می کنیم این اندک بازار داخلی سهم تولید کنندگان داخلی شود. در حوزه صنعت، بازار آلومینیوم بهتر بوده اما در حوزه ساختمان نه. صنعت پروفیل که وابستگی زیادی به ساختمان دارد تا حدود زیادی دچار رکود شده است.

وی در خصوص پیش بینی خود از آینده بازار بیان کرد: موضوع این است که ساختمان با کمبود قیمت ها و تعیین تکلیف سرمایه گذاری، سرمایه ها را به سمت خود جذب می کند. به همین دلیل صنعت ساختمان خیلی در رکود نمی افتد. بازار مسکن حالت متبونی دارد یعنی یک مدت به رکود می رود اما مدتی بعد از رکود خارج می شود.

پیش‌بینی تولید آلومینیوم، آلومینا و بوکسیت در سال ۲۰۱۹

سال حدود ۷۶۰ هزار تن بود که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۳ درصد و نسبت به سه‌ماهه دوم سال جاری ۳ درصد کاهش داشت.

این کاهش عمدتاً به دلیل کاهش تولید برنامه‌ریزی شده واحدهای ذوب آلومینیوم ریونیتو در Hafnarjardur ایسلند و کارخانه ذوب Kitimat در بریتیش کلمبیا و Bécancour در کانادا بود.

همچنین بر اساس همین گزارش شرکت ریونیتو اعلام کرده است که تولید آلومینای این شرکت در سه‌ماهه سوم سال جاری (منتهی به سپتامبر) ۱.۸۲ میلیون تن بوده که ۷ درصد سالیانه (نسبت به همین دوره در سال ۲۰۱۸) و ۲ درصد کاهش فصلی (نسبت به سه‌ماهه قبل) داشته است. علت این کاهش، کاهش تولید آلومینا در واحد یاروون شرکت واقع در گویینزلند بوده است.

از طرف دیگر تولید بوکسیت ریونیتو نیز در سه‌ماهه منتهی به سپتامبر ۱۳.۸ میلیون تن بود که نشان‌دهنده ۹ درصد افزایش نسبت به همین دوره در سال ۲۰۱۸ و ۳ درصد افزایش نسبت به فصل قبل است. این شرکت پیش‌بینی می‌کند که تا پایان سال جاری ۵۴ میلیون تن بوکسیت تولید کند.

پنجمه‌ایران: ریونیتو بر اساس گزارش‌های سه‌ماهه جولای تا سپتامبر پیش‌بینی تولید آلومینیوم، آلومینا و بوکسیت در سال ۲۰۱۹ را در مقایسه با انتظارات قبلی کاهش داد.

ریونیتو به‌عنوان یک معدنکار بزرگ جهانی که در استرالیا مستقر است، شناخته می‌شود. این آمارها نشان می‌دهد که میزان تولید آلومینیوم ریونیتو در سه‌ماهه سوم



بیشتر مواد اولیه تولید آلومینیوم از سایر کشورها تامین می‌شود

خارج تولید می‌شود، نیاز صنایع پایین‌دستی را تامین می‌کند و مازاد آن به خارج از کشور صادر می‌شود که در مجموع به کارخانه مذکور تا پایان سال جاری ۲۵۰ هزار تن شمش را تولید خواهند کرد.

وی، در مورد حمایت دولت از صنعت آلومینیوم بیان کرد: دولت حداکثر تلاش خود را در جهت حل مشکلات صنعت آلومینیوم به کار گرفته است و حمایت‌های لازم را انجام می‌دهد.

مدیرعامل شرکت آلومینیوم ایران تصریح کرد: تامین مواد اولیه از سایر کشورها به دلیل تحریم‌ها، موجب شده که مواد اولیه با قیمت بالاتری در مقایسه با شرایط عادی، خریداری و حمل شود.

وی اظهار داشت: شرکت آلومینیوم ایران پس از هشت سال که متحمل ضرر شده بود در سال گذشته به سوددهی رسید که این روند سوددهی در سال جاری نیز ادامه دارد.

پنجمه‌ایران: مدیرعامل شرکت آلومینیوم ایران گفت: حدود ۸۰ درصد از مواد اولیه مورد نیاز تولید آلومینیوم از سایر کشورها تامین می‌شود.

به گزارش اقتصاد آنلاین، احمد مجیدی، در گفت‌وگو با این خبرگزاری گفت: در حال حاضر در کشور به کارخانه تولید شمش آلومینیوم وجود دارد که این شرکت را شرکت آلومینیوم ایران (ایرالکو)، المهدی و شرکت آلومینای ایران تشکیل می‌دهند و مواد اولیه خود را از خارج از کشور تامین می‌کنند.

وی، تصریح کرد: شرکت آلومینیوم ایران در حال حاضر با حداکثر ظرفیت خود در حال تولید است و با راه‌اندازی ۷۳ دیگ بازسازی شده، اسبقوار هستیم که ۱۲۵۰ تن محصول بیشتری تولید کنیم.

مجیدی افزود: هدف شرکت آلومینیوم ایران رسیدن به تولید ۱۸۰ هزار تن شمش و شمش‌آلایزی در پایان سال جاری است و امید است که این میزان تولید شود. مدیرعامل شرکت آلومینیوم ایران، اظهار داشت: شمش آلومینیوم، که در حال

کاهش ۳۲ درصدی تولید شمش آلومینیوم

درصد، الباقی یک با ۵۲.۵ درصد به ترتیب بیشتر افت تولید را داشتند. همچنین کارتن با ۵۳.۴ درصد، میگارت ۴۲.۴ درصد و تراکتور و ۲۹.۱ درصد بیشترین رشد تولید را داشته‌اند.



پنجمه‌ایران: طی ۵ ماهه سال تولید شمش آلومینیوم نسبت به مدت مشابه سال قبل ۳۲.۵ درصد کاهش داشته است.

به گزارش میزان، طی ۵ ماهه سال ۹۸ نسبت به مدت مشابه سال قبل، از ۸۳ گریه کالاهای منتخب معدنی و صنایع معدنی، تولید ۴۹ گریه کالایی با رشد منفی و ۹ گریه کالایی با رشد مثبت مواجه شدند.

بر این اساس از بین ۱۳ گریه کالایی، سنگ آهن با ۵۳ درصد، آلومینا با ۴۳ درصد، کساکتیم زغال‌سنگ با ۷.۷ درصد و شمش آلومینیوم با ۳۲.۹ درصد با کاهش تولید در ۵ ماهه سال ۹۸ نسبت به مدت مشابه سال قبل مواجه بودند. همچنین بیشترین آمار رشد طی ۲ ماهه سال ۹۸ مربوط به ظروف چینی با ۲۲.۳ درصد بوده است.

همچنین در ۴ ماهه سال ۹۸ نسبت به مدت مشابه سال قبل، حاکی است، از بین ۳۱ گریه کالایی منتخب صنعتی، تولید ۱۲ گریه کالایی با تولید منفی و ۱۹ گریه با رشد مثبت همراه بوده است. بر این اساس تولید کلمپون کشته با ۶۷.۶ درصد، آلومینا، عتی‌پوس و ون ۶۱.۲

تحقق سود ۲۱۵ ریالی ابرالکو در نیمه اول سال

آلومینیوم به قطری که انرژی زیادی را برای تولید می‌طلبد مشهور است. به این ترتیب کشورهای که واردکننده انرژی هستند معمولاً به سمت تولید این فلز کاربردی حرکت می‌کنند. مصرف برق آلومینیوم ایران در سال ۹۷ حدود ۱۹۸ میلیارد تومان یا نرخ هر کیلووات ساعت برق ۲۴ تومان است. باید توجه داشت کل سود خالصی تنه نخست آلومینیوم ایران با وجود عملکرد مناسب ۲۷۲ میلیارد تومان است.

اگر دولت به سمت حذف یارانه‌های پنهان باهدف الزام برای جبران کسری بودجه و پایان بی‌عدالتی موجود در جامعه حرکت کند، تغییرات نرخ برق می‌تواند به شدت بر سودآوری فایدا اثرگذار باشد.

بر این اساس فایزایخش قبل توجهی از سود خود را مدیون یارانه انرژی است. در چنین شرایطی با توجه به این موضوع که نرخ فروش محصولات در بازار تعیین می‌شود و با فرض عدم تغییر قابل توجه در قیمت‌های انرژی‌گذار بر قیمت محصول نهایی، افزایش نرخ برق می‌تواند هزینه‌های این شرکت را به شدت افزایش دهد.

بنجره ایرانیان: شرکت آلومینیوم ایران (ابرالکو) در ۶ ماهه منتهی به تیرپور ۹۸ برای هر سهم ۲۱۵ ریال سود محقق کرد.

به گزارش معین نیوز، فایزای در مدت مشابه سال قبل ۳۹۴ ریال سود برای هر سهم شناسایی کرده بود. علت اصلی افزایش ۸۱ درصدی سود در ۶ ماهه سال ۹۸ نسبت به مدت مشابه قبل را می‌توان رشد ۴۹ درصدی درآمدهای عملیاتی و کاهش ۱۰ درصدی هزینه‌های مالی دانست.

آلومینیوم ایران در تابستان حدود ۲۶ تومان سود به ازای هر سهم محقق کرده که ۷۵ درصد رشد سود نسبت به بهار را به ثبت رسانده است.

دفتر بورس در بررسی‌های خود آورده است: چند نکته از وضعیت صورت مالی فایزای باید مورد توجه قرار گیرد. هزینه اداری عمومی و فروش و بهرتر از آن مالیاتی این شرکت نیازمند بررسی دقیق‌تری است اما نکته مهم به تغییرات احتمالی در سیاست‌گذاری اقتصاد کشور بازمی‌گردد که می‌تواند سود این شرکت را به شدت کاهش دهد.

کسری آلومینیوم جهان در سال ۲۰۱۹

این مازاد به دلیل افزایش عرضه از سوی چین است که البته با تقاضای بالای واحدهای خوب چین جبران خواهد شد.



بنجره ایرانیان: شرکت Alcoa که به عنوان یکی از شرکت‌های بزرگ تولیدکننده آلومینیوم در جهان شناخته می‌شود کسری تولید آلومینیوم جهان در سال ۲۰۱۹ را بین ۸۰۰ هزار تن تا ۱.۲ میلیون تن تخمین زده است.

به گزارش معین نیوز، این شرکت در سه ماهه دوم سال کسری آلومینیوم را یک تا ۱.۴ میلیون تن تخمین زده بود. Alcoa تقاضای جهانی آلومینیوم را نیز در کل سال ۲۰۱۹ پایین‌تر از سال گذشته عنوان کرد.

این شرکت با انتشار گزارشی اظهار داشت: این تغییر به دلیل تضعیف شرایط کلان اقتصادی، تنش‌های تجاری بین آمریکا و چین و فعالیت‌های بیمه‌کاری به ویژه در بخش خودرو خواهد بود.

در بازار آلومینیوم این شرکت مازاد جهانی را برای سال ۲۰۱۹ پیش‌بینی کرده است. این مازاد یک تا ۱.۸ میلیون تن خواهد بود. این برآورد متفاوت از تخمین سه ماهه دوم Alcoa است چرا که این شرکت مازاد آلومینیوم جهان را ۵۰۰ هزار تن تا ۱.۴ میلیون تن تخمین زده بود.

بازار بوکسیت نیز در سال ۲۰۱۹ با مازاد مواجه است و این مازاد بین ۱۵ تا ۱۹ میلیون تن خواهد بود.

وجود ذخایر بالای ماده اولیه آلومینیوم در استان بوشهر

راهاندازی اسکله مواد معدنی و بوکسیت در این استان هستیم. رحمانی با اعلام اینکه در حوزه معادن و توسعه آن‌ها به امیدوار مأموریت داده شد است، گفت: حوزه بوکسیت در استان بوشهر یک اولویت برای ما است که پروژه اکتشاف آن به نام امیدوار صادر شده است و با سرعت کار را دنبال خواهیم کرد و پایانه صادراتی مواد معدنی را نیز پیگیری خواهیم کرد.

او با اشاره به اینکه ظرفیت تولید آلومینیوم کشور دو برابر می‌شود، افزود: آلومینیوم به آلومینا نیاز دارد که بخش مهمی از آن از همین بوکسیت به وجود می‌آید که اهمیت این ماده را هوشیار می‌کند.

وزیر صنعت، معدن و تجارت تصریح کرد: اطلاعات اولیه نشان می‌دهد به ظرفیت خوبی از آلومینا در این استان دست یافتیم که روند توسعه را بیشتر خواهد کرد.

بنجره ایرانیان: رضا رحمانی گفت: اطلاعات اولیه نشان‌دهنده ذخیره معدنی خوبی از بوکسیت در استان بوشهر است که به عنوان ماده اولیه آلومینیوم، ظرفیت بسیار بالایی برای بهره‌مندی استان و کشور از آن وجود دارد.

به گزارش بنجره ایرانیان به نقل از خبرگزاری خدولوسما از بوشهر، وزیر صنعت، معدن و تجارت در نشست مشترک اقتصاد مقاومتی استان و گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی «در استانداری بوشهر» در میان بازرگانان، صنعت‌کاران و فعالان حوزه صنایع معادن و تجارت با اعلام وجود ماده معدنی بوکسیت در استان بوشهر گفت: با بهره‌مندی از معادن بوکسیت در استان‌های خراسان شمالی و فارس، ظرفیت درجای این محصول در کشور دو برابر شد و تکمیل عملیات راهاندازی معدن بوکسیت در استان بوشهر هم باید با جدیت پیگیری شود و حتی نیازمند

۸۰ درصد آلومینیوم ایران توسط شرکت ایرالکو تولید می‌شود

تغییر مدیریت، این کاهش میزان تولید نیز برطرف شود. مدیرعامل شرکت آلومینیوم ایران با اشاره به مشکلاتی که در زمینه فروش محصولات وجود دارد عنوان کرد: با توجه به رکودی که در برخی از صنایع پایین‌دستی کشور وجود دارد، میزان خرید و مصرف شمش آلومینیومی در کشور کمتر شده و حدود نه ماه است که برای محصولات عرضه‌شده در بورس کالا، تقاضا به اندازه کافی وجود ندارد و فروش نه میزان عرضه نیست. همچنین به موجب بررسی فرآیندها و چالش‌های پیش روی بازار آلومینیوم اشاره کرد و افزود: بزرگترین مشکل تولیدکنندگان آلومینیوم در کشور، تامین و واردات ۸۰ درصد مواد اولیه است و در حال حاضر، آلومینیوم، مس و روی در صدر قلام تحریمی آمریکا قرار دارد که این تحریم‌ها، واردات مواد اولیه را مشکل‌تر از گذشته کرده است.

مدیرعامل ایرالکو تأمین موردنیاز صنعت آلومینیوم کشور را یکی از بزرگ‌ترین چالش‌های اصلی این صنعت عنوان کرد و گفت: مواد اولیه موردنیاز برای تولید شمش آلومینیومی، شامل ۱۸ نوع ماده است که آلومینا یکی از مواد ضروری و موردنیاز برای تولید شمش به شمار می‌آید و در حال حاضر، در شرکت جاجرم که در خراسانی شمالی واقع شده، ۲۰۰ هزار تن بذر آلومینا در سال تولید می‌شود که این میزان تولید، کافی نیست. با توجه به راهاندازی کارخانه سالکو (آلومینیوم جنوب)، کشور به ۹۰۰ هزار تن آلومینا نیاز دارد که برای تامین این میزان مواد اولیه، هنوز اقدامی صورت نگرفته است.

مجموعی در پایان خاطر نشان کرد: اگر کارخانه‌های سالکو، المهدی و هرمز آل به میزان ظرفیت اسمی به تولید شمش آلومینیومی بپردازند، قطعاً در زمینه تامین مواد اولیه با مشکلات و چالش‌های بیشتری مواجه می‌شویم و باید قسمت عمده مواد موردنیاز را وارد کنیم. البته در حال حاضر نیز، شرکت مابرای تامین آلومینا، با مشکلات بی‌شماری روبه‌رو شده است. به گونه‌ای که این شرکت، برای تولید ۱۸۰ هزار تن آلومینیوم به ۳۶۰ هزار تن آلومینا نیاز دارد که با توجه به عدم تولید این میزان آلومینا در داخل کشور، باید آن را وارد کنیم و به همین خاطر، علاوه بر داشتن مشکلاتی در زمینه واردات مواد اولیه، مجبور هستیم این مواد را با هزینه بسیار بالا، تهیه کنیم.

پنجره‌های ایران، صنعت آلومینیوم به عنوان یکی از مهم‌ترین صنایع استراتژیک در جهان شناخته می‌شود و ایران نیز با دانش بیش از ۴۰۰ هزار تن ظرفیت تولید آلومینیوم، اقدام به تولید این فلز مهم و استراتژیک کرده است اما عدم توجه به تامین بایدار مواد اولیه موردنیاز این صنعت و همچنین عدم توجه به کشف یا مشارکت در استخراج ذخایر جدید بوکسیت، موجب شده عملاً صنعت آلومینیوم در ایران با بحران مواجه شود.

به گزارش قطرات آنلاین، در حال حاضر وضعیت صنعت آلومینیوم کشور چندان مساعد نیست و این صنعت در مقایسه با بسیاری از کشورهای همسایه در این حوزه، جامانده است. به گونه‌ای که تصور آینده روشن برای صنعت آلومینیوم بدون توجه به تامین مواد اولیه، برق بایدار و غیرممکن خواهد بود و البته عوامل دیگری همچون عدم اجرای درست سیاست‌های خصوصی‌سازی، تفکر مدیریت دولتی بر صنایع، عدم وجود امکاناتی در جهت قیمت‌گذاری آزاد و... موجب زیان‌دهی صنایع بالا دستی در سال‌های اخیر شده است.

احمد مجیدی، مدیرعامل شرکت آلومینیوم ایران در مورد مشکلات و معضلات صنعت آلومینیوم و ارزیابی شان از شرایط کنونی بازار گفت: در حال حاضر، به کارخانه تولیدکننده شمش در کشور فعال هستند که شامل شرکت آلومینیوم ایران (ایرالکو)، مجموعه کارخانجات المهدی و هرمز آل در استان هرمزگان و شرکت آلومینای جاجرم با ظرفیت ۴۰ هزار تن است. ظرفیت تولیدی شرکت ایرالکو ۱۸۰ هزار تن در سال است و در حال حاضر با عدم در دسترس بودن به تولید شمش آلومینیومی می‌پردازد اما با توجه به مشکلاتی که برای مجموعه کارخانجات المهدی و هرمز آل در این یک سال اخیر به وجود آمده، تنها ۲۰ درصد از ظرفیت این شرکت فعال است که اگر آن‌ها نیز با عدم در دسترس بودن به فعالیت بپردازند، قادر هستند ۱۸۰ هزار تن آلومینیوم در سال تولید داشته باشند. همچنین ظرفیت شرکت آلومینای ایران (جاجرم) نیز سالانه ۴۰ هزار تن است که هنوز به ظرفیت کامل نرسیده است. مجیدی گفت: در کشور به صورت سالانه، امکان تولید ۲۵۰ هزار تن آلومینیوم وجود دارد که ۸۰ درصد از آن را شرکت آلومینیوم ایران تولید می‌کند. در مجموع، با توجه به مشکلی که برای شرکت المهدی و هرمز آل به وجود آمده، میزان تولید و عرضه آلومینیوم در یک سال اخیر، به شدت کاهش یافته است که البته امیدواریم با



افزایش تولید در تمام صنایع به جز خودروسازی و آلومینیوم

صمت و انوشیروان محسنی پنهانی، استاندار تهران و قائم میرزایی نیکو، نماینده مردم شهرستان‌های قزوین و قزوین و قزوین در مجلس شورای اسلامی برگزار شد. گفت طی ۶ ماه نخست امسال صنایع غذایی ۱۵ درصد، فولاد خام ۶۵ درصد، محصولات فولادی ۹۰۳ درصد، سی ۱۸ درصد و کاشی و سرامیک ۶۵ درصد افزایش تولید داشته‌اند.

وی با بیان این که در بخش‌های مختلف به‌عنوان خودروسازی و آلومینیوم امسال شاهد افزایش میزان تولید بوده‌ایم، گفت: روزانه ۱۰۰ قلم کالا در بازار و ۶۲ قلم کالای منتخب را در تولید رصد و کنترل می‌کنیم و به‌صورت هفتگی و گاه ماهانه به رئیس‌جمهوری و معاون اول گزارش آن‌ها ارائه می‌شود.

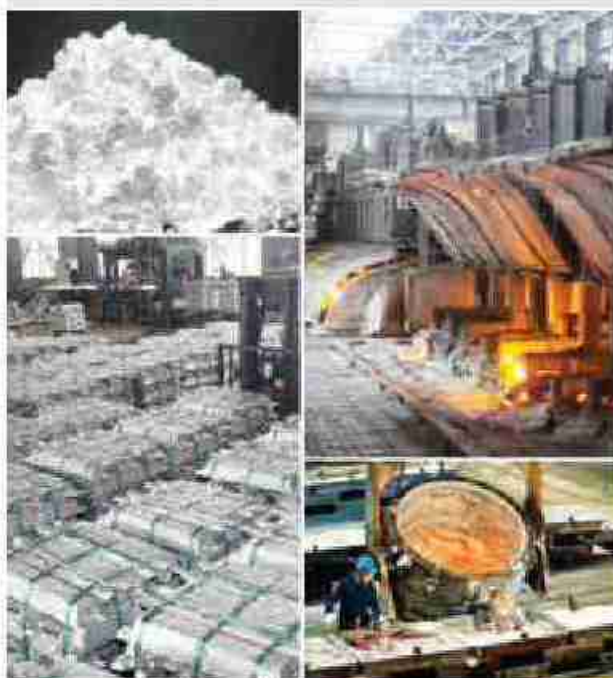
وزیر صمت با اشاره به مشکلات برخی از واحدهای تولیدی گفت: در زمینه تامین سرمایه در گردش موردنیاز صنایع کشور نیازمند یک کار انقلابی و جهادی هستیم. با شیوه‌های عادی نمی‌توان مشکلات موجود را برطرف کرد، سیستم بانکی باوجود آنکه با مشکلات ساختاری مواجه است اما باید در این زمینه توان خود را به کار بگیرد.

رحمیلی با بیان این که در صورتی که قصد تلاش برای تحقق رونق تولید داریم، باید مشکل سرمایه در گردش واحدهای صنعتی را برطرف کنیم، افزود: مسئله سرمایه ثابت، نگاه‌های اقتصادی نیز با مصوبه هیئت دولت در صورت اجرا برطرف می‌شود. وی به افزایش تولید صنایع همچون کسور که به‌سبب وجود مشکلات منفی شده بود، اشاره کرد و افزود: از سه‌ماهه چهارم سال گذشته روند افزایش در این صنعت آغاز شده و در سه‌ماهه دوم امسال به بیش از پنج درصد رسیده است. اما راه‌های جهانی که اعلام‌کنندگان آن‌ها نسبت به عملکرد ایران هیچ ملاحظاتی ندارند نیز گواهی می‌دهند که رشد تولید کالاهای صنعتی ایران طی سه‌ماهه چهارم سال ۹۷ منفی بود. سه‌ماهه اول سال جاری منفی را رد کرده، به مثبت یک درصد رسید و این روند در سه‌ماهه دوم سال ۹۸ نیز ادامه داشته است.

نخستین وزیر ایران، وزیر صمت گفت: طی ۶ ماه نخست سال جاری در بخش‌های مختلف به‌عنوان خودروسازی و آلومینیوم امسال شاهد افزایش میزان تولید بوده‌ایم. به گزارش مهر، رضا رحمیلی در آیین بهره‌برداری از مرکز اصلاح نژاد دام سبک و چند طرح اشتغال‌زایی در قزوین که با حضور اسحاق جهانگیری، معاون اول رئیس‌جمهور، محمود حجتی، وزیر جهاد کشاورزی، رضا رحمیلی، وزیر



آلومینای جاجرم برای تلمین مواد اولیه به معدن «تاش» نیاز دارد



نخستین وزیر ایران، معاون امور صنایع و معادن سازمان صنعت، معدن و تجارت خراسان شمالی گفت: آلومینای جاجرم برای تامین مواد اولیه (یوگسیت) به معدن «تاش» نیاز دارد.

به گزارش معدن نیوز، علی اصغر رضازاده، با اشاره به اینکه معدن تاش در استان سمنان واقع شده است، افزود: اما مجوز و پروانه بهره‌برداری این معدن به نام شرکت آلومینای جاجرم صادر شده است.

وی ادامه داد: حدود دو سال است که با مطرح شدن مسائلی همچون قرار گرفتن این معدن در منطقه حفاظت‌شده، بهره‌برداری از آن تعطیل شده، این در حالی است کارخانه فرآوری یوگسیت در جاجرم واقع شده است و در هر جایی از ایران نمی‌توان کارخانه‌ای همچون آلومینای جاجرم را مشاهده کرد.

رضازاده تصریح کرد: در حال حاضر نیاز این واحد تولیدی از طریق معادن یوگسیت در داخل استان تامین می‌شود اما برای فعالیتهای درازمدت، این شرکت نیازمند معدن تاش و پی‌جویی سایر معادن یوگسیت خواهد بود.

وی اظهار کرد: در حال حاضر مسئولان ذی‌ربط در سطح استانی و ملی در حال پیگیری برای رفع این مشکل هستند.

این مقام مسئول گفت: نیاز کارخانه آلومینای جاجرم به ۲۰۰ هزار تن یوگسیت در سال است و سالانه ۲۸۰ هزار تن پودر آلومینا در این واحد تولید می‌شود.

عبور آپارتمان‌های ۳۰ ساله از گیت دریافت وام

بجای وام‌اینان، دریافت تسهیلات برای خرید خانه‌های ۴۰ سال ساخت از طریق یکا محسوب بانکی مجاز شد.

به گزارش استا، سقف سی برای دریافت تسهیلات خرید مسکن از ۲۵ سال به ۳۰ سال افزایش پیدا کرد. تا پیش از این در تهران برای بناهای با ۳۰ سال قدمت در حالت انفرادی ۶۰ میلیون و زوجین تا ۱۰۰ میلیون تومان امکان ارائه تسهیلات از طریق لوراق وجود داشت. به خانه‌های ۲۵ ساله نیز ۳۵ میلیون تومان در حالت انفرادی و ۸۰ میلیون تومان در حالت زوجین پرداخت می‌شد. مطابق مصوبه دیروز بانک مسکن، این سقف سی در حالت اول به ۲۵ و در حالت دوم به ۳۰ سال افزایش یافته است.

شرط سی آپارتمان‌ها برای دریافت لوراق تسهیلات مسکن در شرایطی مطرح به محدویت خریداران شده بود که طی پنج سال گذشته خریداران در تهران به تدریج به واحدهای قدیمی‌تر رو آورده‌اند. فروش آپارتمان‌های با عمر شش سال به بالا طی پنج سال گذشته از ۴۵ درصد به ۶۰ درصد افزایش یافته است.

مهرماه سال ۱۳۹۳ آپارتمان‌های با عمر بالای شش سال به بالا ۴۴٫۷ درصد از کل معاملات شهر تهران را به خود اختصاص داده بودند. این رقم در مهر سال ۱۳۹۴ به ۴۴٫۹ درصد رسید. مهرماه ۱۳۹۵ آپارتمان‌های مذکور ۲۸٫۳ درصد از کل معاملات را در بر گرفتند.

مهر ۱۳۹۶ واحدهای مسکونی بالای شش سال ۵۴٫۸ درصد خریدوفروش را به خود اختصاص دادند. در مهرماه ۱۳۹۷ نیز سهم آپارتمان‌های بالای شش سال از کل مبادیه نامعین شهر تهران ۵۵٫۵ درصد شد. تیرماه ۱۳۹۸ خانه‌های بالای شش سال ساخت ۶۰ درصد از

کل معاملات پایتخت را به خود اختصاص دادند. همچنین مهرماه ۱۳۹۴ واحدهای بیش از ۲۰ سال ۶٫۶ درصد از کل معاملات را در بر می‌گرفت. این رقم در شهریورماه ۱۳۹۸ به ۱۰٫۹ درصد رسیده است. خریدوفروش خانه‌های ۱۶ تا ۲۰ سال نیز از ۶ درصد در مهرماه ۱۳۹۳ به ۱۵٫۹ درصد از کل معاملات در شهریورماه ۱۳۹۸ رسید.

بلجودی که تعداد قراردادهای خریدوفروش در شهریورماه یا ۲۷۸۷ فقره ۷۳ درصد نسبت به زمان مشابه سال گذشته کاهش داشته. حرکت طرف تقاضا به سمت واحدهای قدیمی و کوچک‌تر از از نمایه‌های اصلی بازار مسکن در ماه‌های اخیر بوده است. ریزش تعداد معاملات به کمتر از ۵۰۰۰ فقره در شرایطی که ۴ میلیون و ۶۵۰ هزار واحد مسکونی در پایتخت وجود دارد به این معناست که معاملات تهران با قفل شده است. لذا افزایش سقف سی بنا برای دریافت وام ضروری به نظر می‌رسد.

مدیر طرح و برنامه بانک مسکن در خصوص جذابیت تسهیلات خرید خانه به واحدهای با قدمت ۲۵ سال ساخت، اعلام کرد: بیش‌تر محدودیت‌هایی برای واحدهای مسکونی قدیمی وجود داشت که در حال حاضر برخی از این محدودیت‌ها برطرف شده است. به گفته محمدرحسن مرادی، یا بخانه جدید بانک مسکن املاکی که تا ۳۰ سال قدمت داشته باشند می‌توانند تسهیلات بانکی دریافت کنند که بیش‌تر این تمیزات تا ۲۰ سال، بر سقف سی بنا باشد.

وی یادآور شد که بیش‌تر در تهران برای بناهای با ۲۰ سال قدمت در حالت انفرادی ۶۰ میلیون و زوجین تا ۱۰۰ میلیون تومان امکان ارائه تسهیلات وجود

داشت. به همین ترتیب در مراکز استان‌ها و شهرهای بالای ۴۵ هزار نفر در شرایط انفرادی ۵۰ میلیون تومان و در حالت زوجین ۸۰ میلیون تومان و در سایر شهرها در حالت عادی ۴۰ میلیون و برای زوجین ۶۰ میلیون تومان بود.

طبق گفته این مسئول در بانک مسکن، با مصوبه اخیر هیئت‌مدیره بانک در راستای تسهیل در خانه‌دار کردن مردم هم اکنون شهروندان می‌توانند برای بناهای تا ۲۵ سال ساخت از این سقف تسهیلات بهره‌مند شوند ضمن آنکه امکان جدیدی به وجود آمد که املاکی که تا ۳۰ سال ساخت هستند نیز مشمول استفاده از تسهیلات شوند که البته رقم آن کمتر از میزان مصوب است.

بر این اساس، برای املاکی که در تهران بین ۲۵ تا ۳۰ سال می‌دارند، ۴۵ میلیون تومان در حالت انفرادی و در حالت زوجین ۸۰ میلیون تومان تسهیلات پرداخت می‌شود. همچنین در مراکز استان‌ها و شهرهای بالای ۲۰۰ هزار نفر جمعیت در حالت انفرادی ۴۰ میلیون تومان و در حالت زوجین ۷۰ میلیون تومان امکان استفاده وجود دارد. در شهرهای زیر ۲۰۰ هزار نفر در حالت انفرادی ۲۵ میلیون تومان و در حالت زوجین ۵۰ میلیون تومان پرداخت می‌شود.

طبق آنچه بانک مسکن اعلام کرده، در محاسبه قدمت برای بانک تاریخ صدور پروانه ساختمانی و به پایان کار، ملاک عمل است. همچنین تسهیلاتی که تا ۳۰ سال ساخت پرداخت می‌شود از محل لوراق است. بدین معنا که شهروندان می‌توانند از محل لوراق که لزومی به داشتن حساب در بانک نیست از تسهیلات بانکی استفاده کنند.



ساخت مسکن کارگران توسط انبوه‌ساز را توصیه نمی‌کنیم

تسکین کارگران کمک می‌کند و هم موجب استفاده از ظرفیت تشکلی‌های کارگری و بسیاری از دستگاه‌ها، سازمان‌ها و بانک‌ها برای تامین زمین و ساخت مسکن کارگری می‌شود. به گفته اشرف منصوری با تشکیل یک تعاونی مسکن ملی و ایجاد نمایندگی‌های آن در استان‌ها، طرف حساب کارگران تنها یک تعاونی بوده و در زمین‌های لازم برای اعلام دعوی پاسخگوی اعضا خواهد بود.

در آخرین نشست شورای عالی کار که بنا به مجوز بررسی راهکارهای تقویت تعاونی‌های مسکن کارگران و عوارض‌های تامین مسکن مشارکتی برگزار شده بود، گسترش تعداد تعاونی‌های مسکن و راهاندازی تعاونی‌های جدید و بازگویی در آیین‌نامه‌های مربوط به تامین مسکن کارگران به تصویب رسید.

اعظمی از تعاونی‌های مسکن موجب درگیری میان اعضا و شکایت و رخن به دادگاه شده‌اند و طبعی است که کارگران استعفایی از آنها نکند.

وی گفت: در سال‌های اخیر به تعاونی‌های مسکن فقط مجوز داده و آن‌ها را رها کردیم در حالی که باید در عملکرد تعاونی‌ها و انجام کامل تعهدات آن‌ها در پروژه‌های مسکن نظارت جامع صورت گیرد.

علیرئیس کلون عالی انجمن‌های صنفی کارگران، واگذاری ساخت جلیلهای کارگران به دست انبوه‌ساز را توصیه نکرد و گفت: این کار از چاله به چاه افتادن نیست و خانه‌هایی که توسط انبوه‌سازان ساخته می‌شود، عمدتاً طولانی‌مدت و با قیمت تمام‌شده بالا همراه است و درحالی که تشکیل تعاونی مسکن کارگران در سطح ملی هم به خنده‌دار

پنجاهه‌برابری یک مقام مسئول کارگری با بیان این که تشکیل تعاونی‌های مسکن کارگری بدون داشتن پیش‌فراهمی برای جامعه کارگری ندارد، تأسیس تعاونی مسکن کارگران کشور را خواستار شد.

سید لوی‌الفضل اشرف منصوری در گفت‌وگو با ایسنا، با انتقاد از عدم فراهم کردن زیرساخت‌های تشکیل تعاونی‌های مسکن اظهار کرد: قبلاً یک تعاونی مسکن که تشکیل می‌شد، مجوز به در بخش کارگری، استانداردها به آن زمین را می‌دادند ولی الان به زمین تعلق می‌گیرد و به مصالح به قیمت تعاونی اختصاص می‌یابد.

به گفته وی، تشکیل دادن تعاونی مسکن بدون داشتن هیچ پیش‌فراهمی جز درگیری داخلی میان اعضا نتیجه‌ای ندارد و باید زیرساخت‌های لازم برای ثبت و راه‌اندازی تعاونی‌های مسکن کارگری پیش‌بینی شود.

نائب‌رئیس کلون عالی انجمن‌های صنفی کارگران در همین حال درباره پیشنهاد افزایش تعداد تعاونی‌های مسکن و تشکیل تعاونی‌های جدید در جلسه اخیر شورای عالی کار گفت: با پیشنهاد کمیت و افزایش تعاونی‌های مسکن سوقی نیست و معتمد به‌جای تعداد تعاونی مسکن بهتر است که یک تعاونی مسکن جامع کارگری در سطح کشور داشته باشیم. اگر صد تعاونی مسکن تشکیل بنهیم ولی کیفیت اجرا و ساخت‌وساز نداشته باشد، سودی ندارد.

اشرف منصوری گفت: متأسفانه کارگران ذیل چوبی از تعاونی‌های مسکن ندارند و دلیلش این است که بخش



فضای کسب و کار به امنیت شغلی نیاز دارد

تولدت از زمانی که برای آن برنامه‌ریزی کرده‌اند به نحو شایسته‌تری به‌پوشش‌دهی کنند.

وی دلیل عدم حضور مجوزهای کسب و کار و وجود قوانین رانندگی و امنیت و پاکیزگی و وجود منابع یک‌پارچه و انحصاری‌ها ذکر کرد و گفت: ممکن است کسی بخواهد اختراعی را ثبت کند به راحتی جلوی پایش سنگ اندازی می‌کنیم و سد راهش شویم تا مصرف شود.

رئیس اتحادیه کارگران قراردادی و پیمانی خاطرنشان کرد: بی‌تردید طرحی که به عنوان اختراع یا طرح توسط صاحب آن ارائه می‌شود برای او مهم است ولی وقتی با تأخیر چند ماهه در حضور مجوز رویه رو می‌شود ممکن است رفیق یا رقیب او طرح را کپی برداری کند یا از طریق نسخه آن راه دست آورد بنابراین این تأخیر در حضور مجوز به ضرر تولیدکننده و کارآفرین تمام می‌شود.

به گفته نبات، کارآفرینی که برای راهاندازی یک کسب و کار روی تازه زمانی یک ماه یا دو ماه حساب باز کرده اگر گرفتار نوسانات اقتصادی موجود در بازار شود ممکن است ادامه کار برایش به حیفه تبدیل.

این مقام مسئول کارگری درباره تصویب قانون بهبود فضای کسب و کار گفت: معتقدیم یکی از مزایای اجرای قانون کار ناپیسته و قلین فضای کسب و کار امنیت شغلی است و پایه فضای کسب و کار کشور روی امنیت شغلی بنا شده است لذا تا زمانی که قراردادهای موقت و سفید امضاء کوتاه مدت هستند نمی‌توان به امنیت فضای کسب و کار امیدوار بود.

پنجاهه‌برابری از نگاه رئیس اتحادیه کارگران قراردادی و پیمانی دلیل عدم حضور مجوزهای کسب و کار برخی مشغول‌طلبی‌ها و انحصاری‌ها است و تا زمانی که امنیت شغلی نیروهای کار حفظ نشود فضای کسب و کار بهبود نمی‌یابد.

فتح اله بیات در گفت‌وگو با ایسنا با اشاره به تأکیدیات مقام معظم رهبری در اصلاح فضای کسب و کار اظهار کرد: در حال حاضر در سیستم اداری خود پروگراسی‌های زیادی داریم و متأسفانه دست اندازیهایی وجود دارد که موجب می‌شوند کارآفرینان از ادامه کار دلزد و ناامید شوند.

وی ادامه داد: وقتی کاری هشتاد سال زمان می‌برد و شش ماه در وقت و آمد و کارهای اداری و گرفتن مجوز است نشان می‌دهد که در زمینه مجوزهای کسب و کار مشکل بنیادی داریم.

این مقام مسئول کارگری با اشاره به طرح جامع قراردادهای کار گفت: این طرح منتهی به شکل آزمایشی اجرا شده و قرار بود به شکل مبراستی به مرحله اجرا درآید ولی پیش از دو سال زمان برد و نتوانست به اهداف پختن‌بینی شده دست پیدا کند لذا باید تلاش کنیم سیستم‌های خود را به روز کنیم و از حالت کاغذی‌سازی خارج شویم تا روند اداری مجوزها به سرعت طی شود.

نبات تأکید کرد: در این بین فضای دولت الکترونیک بیش از هر چیز راهگشا است و باید تا جایی که می‌توانیم از سیستم فضای الکترونیک استفاده کنیم و اعضای‌های اضافه و هزینه‌برانی خودداری کنیم تا کارآفرینان و دانشجویان، کارگران و کارفرمایان

اختصاص وام ۱۰۰ میلیون تومانی برای خرید مسکن کارگران

بجراهِ ایرانی: یک کارشناس حوزه کار دانی وام‌های کم‌بهره را در خنده‌دار شدن کارگران مؤثر دانست و گفت: اگر دولت می‌خواهد به خانه‌دار شدن کارگران کمک کند، اعلام کند مبلغ ۱۰۰ میلیون تومان وام برای خرید خانه به کارگران مشمول قانون کار می‌دهد و این وام را به صورت اقساط از حقوق آنها کم کند.

عبدالله مختاری در گفت‌وگو با ایسنا با اشاره به راهکارهای تامین مسکن ارزان کارگران، گفت: در قانون اساسی داشتن مسکن حق هر ایرانی است ولی متأسفانه ما در عمل به آنجا نرسیده‌ایم.

وی افزود: تعداد کارگران مشخص است و سازمان تامین اجتماعی هم کد بیمه کارگران را دارد و می‌تواند لی را در اختیار دولت قرار بدهد تا از این طریق وام خرید مسکن ۱۰۰ میلیون تومانی به کارگران تعلق گیرد.

این کارشناس حوزه کار دانی وام‌های کم‌بهره را در

خانه‌دار شدن کارگران مؤثر دانست و گفت: روند پرداخت وام مسکن باید به گونه‌ای باشد که کارگر را گرفتار نکند و نرخ وام کم‌بهره برای او ۳۰ درصد تمام نشود.

مختاری ادامه داد: راه دیگر این است که دولت از ظرفیت کلون‌های بازسازی و تشکیل‌های کارگری استفاده کند و کد بیمه کارگران فاقد خانه را از ظرفیت آن‌ها دریافت کند و وزارت مسکن و شهرسازی نیز با شهروان برای ساخت مسکن به تعداد کارگران نیازمند وارد عقد قرارداد شود. پس از ساخت‌وساز، خانه‌ها با قیمت تمام‌شده پایین به کارگران واگذار شود.

وی درباره تشکیل تعاونی‌های مسکن برای خانه‌دار شدن کارگران ابراز عقیده کرد و گفت: طبیعی است که نمی‌توانیم زمین معانی به کارگران بدهیم تا خودشان به‌توانی وارد کار ساخت‌وساز شوند چون کارگران امکانات و مصالح لازم برای این کار را ندارند، ممکن است ساخت

واحدهای مسکونی کارگران از طریق تعاونی‌های مسکن پیشنهاد شود ولی بسیاری از این تعاونی‌ها مشکلاتی را برای اعضای خود به وجود آورده و بعضی چند تعاونی مسکن خوش‌نام و ناسازگار موفقیت چندانی نداشته‌اند.

این کارشناس حوزه کار ادامه داد: تعاونی‌های مسکن دست‌خالی و بدون حمایت دولت در تامین مصالح ساختمانی، فراهم کردن زیرساخت‌های اولیه و تخصیص وام نمی‌توانند مسکن سازند لذا اینکه عده‌ای دورهم جمع شوند، تعاونی تشکیل بدهند و زمینی را به قیمت ارزان خریداری و مصالح را به نرخ ارزان تهیه کنند، اتمش تعاونی مسکن نیست.

به گفته مختاری، کارگران به دلیل عدم حمایت از تعاونی‌های مسکن، نبود نظارت بر فعالیت آن‌ها و مشکلات متعددی که در این تعاونی‌ها میان اعضا وجود دارد، رغبتی به عضویت در آن‌ها ندارند و استقبال نمی‌کنند. در صورتی که تعاونی‌ها از ظرفیت بالایی برخوردارند و با اعمال نظارت و بازرسی می‌توانند عملکرد قابل قبولی از خود نشان بدهند.

وی در پایان پرداخت تسهیلات ارزان به کارگران با نرخ به‌یابین را خواستار شد و گفت: چنانچه دولت مصمم است از طریق تعاونی‌های مسکن، کارگران را خانه‌دار کند زمین رایگان در اختیار تعاونی‌های مسکن خوش‌نام بگذارد. بر اساس آمارها بیش از ۶۰ درصد دریافتی کارگران صرف هزینه‌های مسکن و اجاره‌بها می‌شود. داشتن مسکن متناسب با نیاز، حتی هر فرد و خانواده ایرانی در اصل ۳۶ قانون اساسی است و دولت موظف است با رعایت اولویت برای آن‌ها که نیازمندترند به‌خصوص روستاییان و کارگران زمینه‌ساز این اصل را فراهم کند.



انتقال وام مسکن ملی از سازنده به خریدار

بجراهِ ایرانی: تسهیلات ساخت واحدهای مسکونی طرح اقدام ملی پس از اتمام پروژه قابلیت انتقال به خریداران را دارد.

به گزارش ایسنا، عملیات اجرایی عده ۱۸۰ هزار واحد از طرح اقدام ملی، توانست به ۳۰۰ هزار واحد مسکونی آغاز شده و وزیر راه و شهرسازی وعده داده تا این طرح به طور کامل در پایان سال جاری شروع شود. این برنامه به شکل عملیاتی از ۲۵ دی‌ماه سال گذشته در شهرهای جدید کلید خورد و نتیجه شهرنور ماه اسفند رسماً توسط رئیس‌جمهوری رونمایی شد. قرار است با اجرای کامل این طرح تا پایان سال ۱۴۰۰ بالغ بر ۴۰۰ هزار مسکن برای فشار متوسط و پایین احداث شود. از این تعداد ۲۰۰ هزار واحد در شهرهای جدید و ۱۰۰ هزار واحد دریافت قرضه ساخته خواهد شد. بنیاد مسکن انقلاب اسلامی نیز ساخت ۱۰۰ هزار واحد مسکونی را بر عهده گرفته است.

وزیر راه و شهرسازی درخصوص طرح اقدام ملی گفته است: منابع تسهیلاتی بانک‌ها برای تولید مسکن در اختیار سازندگان قرار خواهد گرفت و پس از آن سازنده می‌تواند وام مذکور را به خریداران واگذار کند که این مسئله آثار تورمی ندارد.

محمد اسلامی با اشاره به روند اجرای طرح ملی مسکن توسط وزارت راه و شهرسازی گفت: در تریانگ کتونی طرح ملی مسکن در حال طراحی و اجرایی شدن بوده و این پروژه کاملاً تا پایان سال جاری عملیاتی خواهد شد.

وزیر راه و شهرسازی ادامه داد: طرح ملی مسکن با هدف خانه‌دار کردن ۶ دهک جامعه طراحی و در حال عملیاتی شدن است. تولید مسکن برای دهک‌های یک و دو که توسط نهادهای حمایتی مانند کمیته امداد و بهزیستی صورت می‌گیرد که در این رابطه وزارت راه به میزان گسترده زمین ارائه کرده است.

وی گفت: همچنین در طرح ملی مسکن دهک‌های ۳، ۴، ۵ و ۶ به صورت ویژه دیده شده‌اند. در شرایط کنونی روند ثبت نام برای متقاضیان از استان کرمان به صورت پایلوت آغاز شده و متقاضیان در شهرهای این استان به جزو مرکز آن ثبت نام کرده‌اند. حال وزارت راه روند بررسی این تقاضاها را کلید زده است.

به گفته اسلامی، متقاضیان می‌توانند خود زمین ارائه کرده و از حمایت‌های تسهیلاتی دولت برخوردار شوند یا اینکه دولت، اراضی را برای تولید مسکن واگذار و توسط بخش خصوصی مسکن مورد نیاز ساخته و به مردم فروخته خواهد شد.



در شرایطی که بازار مسکن در افت ماهیانه قیمت را تجربه کرده، وزیر راه و شهرسازی آینده بازار را تویلی ارزیابی کرده است.

به گزارش ایسنا، بازار مسکن از تیرماه سال جاری تغییر جهت داده و قیمت‌ها البته به شکل قطعی چکشی کاهش یافته است. وزیر راه و شهرسازی در حین تشریح اظهارنظر خود، روند بازار مسکن را تویلی ارزیابی کرده و البته کارشناسان نیز با معناداری مثبت و ضعف، نیمه دوم سال جاری را پایان تلاطمات قیمتی در بازار مسکن می‌دانند و معتقدند با کاهش نسبی قیمت‌ها معاملات به تدریج افزایش پیدا می‌کند.

آمار گویای آن است که قیمت مسکن که از حدود ۲۰ ماه پیش دو شیب افزایشی پیدا کرده بود در ماه‌های اخیر

نسب آن به‌طور کامل متوقف و حتی طی دو ماه گذشته به ترتیب ۱۶ و ۱۸ درصد کاهش یافته است.

محمد اسلامی، وزیر راه و شهرسازی، که در پایان سال گذشته اعلام کرده بود مردم از خرید خودداری کنند در روزهای اخیر نیز گفته است: وزارت راه و شهرسازی هیچ دخل و تصرفی در قیمت‌گذاری بازار مسکن نداشته، اما مشخص بود که رشد جانبی گونه قیمت‌ها در دو سال اخیر غیرعادی و غیرواقعی بوده است. من در انتهای سال گذشته و ابتدای سال جاری اعلام کردم که مردم برای کاهش تلاطمات بازار مسکن، حلقه خرید و زیر قیمت‌ها بصورت غیرواقعی بالا رفته است.

به گفته اسلامی، وزارت راه و شهرسازی برای تعدیل‌سازی خلوارها برای خرید مسکن و ایجاد قابلیت جهت خانه‌دار شدن جامعه هدف دارای اهمیت است.

هز چند بازار هنوز گساده است. نمایه دریافتی از تعداد معاملات در نیمه مهرماه نشان می‌دهد به دنبال افت تا ۲۰ درصدی قیمت‌های پیش‌فروش‌های بعضی از خریداران محتاط که ریسک خرید را به آینده موکول نمی‌کنند و اردیابارار شده‌اند، آمار اتحادیه مشاوران املاک معاملات تهران از ۱۶ روز ابتدای مهرماه نشان می‌دهد که میانگین‌ها مقدار اندکی نسبت به ماه قبل افزایش یافته و از منفی ۲۲ درصد در شهریورماه به منفی ۹ درصد در مهرماه نسبت به ماه‌های مشابه سال گذشته رسیده است.

در ۱۶ روز ابتدای سال ۱۳۹۸ بالغ بر ۲۲۷۲۴ قرارداد

خودفروشی در شهر تهران به امضاء رسیده که نسبت به همین زمان در ماه قبل ۲۶ درصد افزایش و نسبت به ماه مشابه سال قبل ۶۹ درصد کاهش نشان می‌دهد.

افزایش ناچیز ماهیانه تعداد معاملات در مهرماه از این جهت دارای اهمیت است که در ماه‌های مهر، بهمن و اسفند به پایان فصل جابجایی قراردادهای ثبت به شهر بورس ۲۰ تا ۵۰ درصد کاهش می‌یافت؛ به‌طوری‌که مهرماه سال قبل تعداد معاملات نسبت به شهر بورس همان سال ۲۳ درصد کاهش یافت.

تحریک اندک طرف تقاضا در بازار مسکن شهر تهران می‌تواند ناشی از کاهش قیمت‌های پیش‌فروش، ثبات نرخ ارز و افزایش لطیفین به شرایط عمومی اقتصاد باشد. عده‌ای از متخصصان واقعی با توجه به این واقعیت که افت ماهیانه قیمت در زمان رکود، کمتر از میزان افزایش قیمت در زمان رونق است در مهرماه وارد بازار شدند. از سوی دیگر هم‌اکنون ساخت‌وساز در تهران حدود دو برابر تعداد معاملات است و ورود تدریجی واحدهای نوساز به بازار، تهدیدی برای آبارت‌های کلید نخورده و میل‌سال محسوب می‌شود. واسطه‌های ملکی می‌گویند سازندگانی که به تقبلیکی نیاز دارند پس از آن که فروش را نشن علی‌تاً یک سال به حالت تعلیق درآورند از تیرماه سال و واحدهای خود را در دفاتر املاک فایر کرده‌اند. با این وجود معاملات چینی به دل نمی‌زند و هنوز نسبت به ماه‌های نیمه تعطیل فروردین نیز کمتر است.

راه پیش‌فروش مسکن را باز کنید

بحرین‌ایران / روند اصلاح قانون پیش‌فروش منتهی‌الاست که در کمیسیون قضایی مجلس مسکوت مانده و این در حالی است که به ادعای دفاتر املاک و سازندگان، قانون فعلی قابلیت اجرا ندارد.

به گزارش ایسنا، روند اصلاح قانون پیش‌فروش فعلی به عنوان یکی از مهم‌ترین منابع تزوینی مالی به حوزه ساخت و ساز که سازندگان در حال حاضر آن را به دلیل اشکالات شکلی و ملغوی، فاقد قابلیت اجرا می‌دانند، منتهی‌الاست که در کمیسیون قضایی مجلس مسکوت مانده است. بر این اساس، انبوه‌سازان در دستور کار گرفتن این اصلاحیه را از ریاست قوه قضاییه خواستار شدند.

پیش‌فروش ساختمان به دلیل مشکلاتی که در دهه‌های ۷۰ و ۸۰ برای بسیاری از خریداران ایجاد کرد در سال ۱۳۸۹ با وضع قوانین سختگیرانه مورد رسیدگی قرار گرفت. با وجودی که پس از تصویب این قانون جلوی بسیاری از کلاهبرداری‌ها گرفته شد، عملاً قابلیت اجرا ندارد و به همین دلیل، سازندگان از یکی از مهم‌ترین منابع مالی خود محروم شدند. از سه چهارم سال قبل روند اصلاح قانون آغاز شده اما انبوه‌سازان معتقدند که کند پیش می‌رود. کلان‌انبوه‌سازان در تلافی که به رییس قوه قضاییه نوشته، یادآور شده است: «به دلیل چند فقره سوءاستفاده و کلاهبرداری توسط چند سازنده مسکن که فاقد صلاحیت بوده و بدون مجوز اخراج صلاحیت اقدام به این امر نموده بودند، قوه قضاییه به منظور پیشگیری از جرم، پیش‌نویس قانون پیش‌فروش ساختمان را ارجله می‌نماید که در سال ۱۳۸۹ به تصویب مجلس شورای اسلامی می‌رسد اما آن‌جا که این قانون به لحاظ حقوقی و فنی دارای ایرادات شکلی و ملغوی بوده و تحت هیچ‌یک از مواد آن منفعه

مشروع و به حق تولیدکننده رعایت نشده سال‌هاست بلا اقدام می‌ماند» در این نامه از حجت‌الاسلام رئیسی خواسته شده تا در اولین جلسه سران به قوه اهمیت تسریع در تصویب اصلاحیه قانون پیش‌فروش مطرح شود.

با توجه به بالا رفتن قیمت مسکن، بسیاری از متقاضیانی که قدرت خرید حلقه را ندارند اقدام به پیش‌خرید می‌کنند که در بسیاری موارد به خلق وعده، کلاهبرداری یا فروش مال غیر می‌انجامد. گزارش‌های میدانی نشان می‌دهد با وجودی که قانون پیش‌فروش، دفاتر املاک و افراد حقیقی را از انعقاد قرارداد پیش‌فروش منع کرده، بعضاً قراردادهای دسسی بین پیش‌خریدار و پیش‌فروشنده امضا می‌شود که البته برای قانون‌گذار ضمانت اجرایی دارد اما بسیاری از خریداران در این بین مال‌پخته می‌شوند طبق قانون، قرارداد پیش‌فروش باید به صورت سند رسمی ارائه شود و اگر فردی به شکل غیررسمی اقدام به انعقاد قرارداد کند مرتکب تخلف شده که برای آن از ۹۱ تا یک سال حبس در نظر گرفته شده است. مشاوران املاک باید متعاملین پیش‌فروش را به دفاتر اسناد رسمی هدایت کنند. اگر مشاور املاک، راسا خودش اقدام به انعقاد قرارداد کند برای بار اول تا یک سال جریمه او تعلیق می‌شود، بار دوم تا دو سال و بار سوم برای همیشه پروانه‌اش ابطال می‌شود.

در این شرایط بسیاری از دفاتر مشاور املاک به دلیل عدم دستیابی به کمیسیون تمایلی به معرفی متعاملین به دفاتر اسناد رسمی ندارند، لذا این قانون از قابلیت اجرا برخوردار نیست و به نظر می‌رسد برای تزوینی نقدیکی به حوزه ساخت و ساز لازم است ایرادات آن برطرف شود.

اعضای تعاونی‌های مسکن دیگر تگران آورده خود نباشند



انتهای دانش بنیان، تأمین مالی خرید سرمایه‌گذاران است. این است که در قالب این طرح اصل سرمایه‌گذاران توسط صندوق حمایت سرمایه‌گذاری بخش تعاون تضمین می‌شود که یک ویژگی مهم برای تأمین کنندگان مالی محسوب می‌شود.

گیری تصریح کرد: در قالب این طرح متقاضیان می‌توانند طرح و ایده استارت آپ خود را در سایت صندوق ضمانت سرمایه‌گذاری بخش تعاون به ثبت برسانند و چنانچه طرحشان مورد تأیید صندوق قرار گرفت در معرض دید عموم قرار می‌گیرد و سرمایه‌گذاران می‌توانند به این وسیله در تأمین مالی طرح‌های دارای توجیه اقتصادی مشارکت کنند.

معاون امور تعاون و زیر کار ترعین حال با اشاره به اعضای تعاونی‌ها همکار با صندوق نوآوری و شکوفایی و بانک توسعه تعاون برای تشکیل مراکز نوآوری و توسعه تعاون گفت: هدف ما این است که اندیشه‌های بخش تعاون را در این مراکز ایجاد کنیم. این اندیشه‌ها از کارآفرینان و تعاونیان مشتق شده و در کنار آن تعاونی‌های دانش بنیان هم به وجود می‌آیند.

وی میزان تسهیلات برداشتی به تعاونی‌های دانش بنیان را در فاز اول ۸۵ میلیارد تومان عنوان کرد و گفت: برای آنکه خط مالی مختلف جهت تجاری سازی محصولات تعاونی‌های دانش بنیان اختصاص یابد صندوق‌های ریسک‌پذیر را راه اندازی خواهیم کرد تا تأمین مالی مورد نیاز برای توسعه و تجاری سازی محصولات و خدمات تعاونی‌های نوآور و دانش بنیان و حمایت از طرح‌های خلاقانه فراهم شود.

به گزارش ایسنا، پیش از این تعاونی‌ها به جلبه میان معاونت امور تعاون وزارت کار، بانک توسعه تعاون و صندوق نوآوری و شکوفایی با هدف ایجاد توسعه تعاونی‌های دانش بنیان و حمایت از تجاری سازی محصولات آنها به اعضا رسیده بود.

محقق کردیم در صورتی که اعضای تعاونی مسکن بتوانند آورده خود را تکمیل و با همسایان را به بلخ کنند یک وارد عمل شده و این مبلغ را می‌دارند تا این کار پروژه متوقف یا طولانی نمی‌شود و این مبلغ در قالب تسهیلات از اعضا گرفته می‌شود و عتاقی پولش را به بانک می‌پردازد. درواقع بانک تأمین مالی بینکار را بر عهده می‌گیرد تا پروژه تا سرعت پیش بیفتد.

معاون وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی در ادامه با تأکید بر حمایت از استارت آپ‌ها و شرکتهای دانش بنیان در حوزه تعاون، گفت: وزارت تعاون از استارت آپ‌هایی که در قالب تعاون توسط دولت‌چهارم تشکیل شود به طور ویژه حمایت می‌کند یکی از برنامه‌های ما برای حمایت از استارت

آپ‌ها این است: معاون وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی از حل مشکل مالی تعاونی‌های مسکن خبر داد و گفت: با طرحی که در قالب همکاری بانک توسعه تعاون دنبال خواهیم کرد تأمین مالی منظم پروژه‌های مسکن تضمین و اعضای تعاونی‌های مسکن خانه‌دار می‌شوند.

محمد گبری در گفتگو با ایسنا اظهار کرد: تعاونی‌های مسکن همواره با مشکل نبود نظارت اعضا بر آنها و عدم تأمین مالی منظم پروژه روبه‌رو بودند. خوشبختانه با سادای که طرحی کردیم این مشکل مرتفع شده و امکان نظارت اعضا بر تعاونی‌های مسکن و حمایت تأمین مالی منظم پروژه‌ها به وجود آمده است.

وی افزود: در قالب تعاونی‌هایی که با بانک توسعه تعاون

اقتصاد ایران سال آینده از رکود خارج می‌شود

تورم پس از صعود کیم سال گذشته مجدداً به روند کاهشی برگردد و در محدوده ۲۰ درصد نوسان کند. هر چند که این نرخ تورم هنوز فاصله زیادی با تورم یک رقمی سال‌های ۲۰۱۶ و ۲۰۱۷ و متوسط کشورهای منطقه دارد.

به گفته بانک جهانی، پیش‌بینی می‌شود که رشد اقتصادی ایران برای سال مالی ۲۰۱۹ به منفی ۸٫۶ درصد برسد که در صورت تحقق، اندازه اقتصاد ایران را ۱۰ درصد کوچکتر از اندازه آن در سال ۲۰۱۷ خواهد کرد اما این رشد منفی احتمالاً آخرین رشد منفی ثبت‌شده خواهد بود و از سال آینده ثبت رشد مجدداً مثبت خواهد شد. بانک جهانی همچنین با اشاره به توفان اخیر در بازار ارز، این مسئله را یک فرصت برای صادرکنندگان ایرانی دانسته و آن را یک مزیت رقابتی برای آنان در برابر همسایان منطقه‌ای و کمکی به پر کردن گسری حساب جاری دولت دانسته است.

پیچیده‌ترین بانک جهانی اعلام کرد: روند رو به رشد اقتصاد ایران از سال آینده از سر گرفته می‌شود.

به گزارش ایسنا، شوک‌های خارجی ناشی از کاهش تولید نفت و گاز ایران در نتیجه خروج آمریکا از برجام و اعمال تحریم‌ها باعث کاهش تولید رشد اقتصادی ایران شده است اما به نظر می‌رسد که اقتصاد به تدریج در حال بازیابی خود و حرکت مجدد به سمت رشد است. آن‌طور که بانک جهانی در گزارش جدید خود از اقتصاد ایران اعلام کرده است، در صورتی که این کشور بتواند میانگین صادرات روزانه نیم میلیون بشکه در روز فعلی خود را حفظ کند، در سال آینده از رکود خارج خواهد شد و به رشد ۵۰ درصدی دست خواهد یافت. انتظار می‌رود با وجود باقی ماندن چالش‌های اقتصاد ایران، رشد اقتصادی در سال ۲۰۲۰ و ۲۰۲۱ در مدار صعودی باقی بماند. از سوی دیگر آن‌طور که بانک جهانی اعلام کرده است، انتظار می‌رود که نرخ

به درخشندگی خورشید





نسبت کلش ۷۷ درصدی معاملات، راه فروش این نوع آپارتمان‌ها بسیار تقویر شده است. پانصد های ملکی می‌گویند خرید و فروش حتی در قابل‌های زیر قیمت به سختی صورت می‌گیرد؛ چه درصد به آپارتمان‌هایی که قیمت‌های آن بالاتر از میانگین منطقه ارئه می‌شود.

در سری‌های عینانی از احمد دارایی‌ها در بخش مسکن حکایت دارد. لنگان، یکی از مشاوران املاک منطقه ۴ می‌گوید: اسفند پارسال و اردیبهشت امسال لوچ مراجعه برای خرید آپارتمان بود و کسانی که به‌صورتی تصور می‌کردند از تورم جا مانده‌اند سرمایه خود را وارد بازار مسکن کردند. به همین دلیل در حال حاضر افرادی که در بازار مسکن هستند و قصد سرمایه‌گذاری در هر حوزه‌ای دارند باید ابتدا آپارتمانی را که خریدند بفرشند معنود خریداران بازار مسکن هم به دو دسته تقسیم می‌شوند: یا خریداران صرفی که خانه قبلی خود را در قیمت می‌فروشند و آپارتمان‌های جدید را در قیمت خریداری می‌کنند یا مسافته‌هایی که خرید جدید آن‌ها مشروط به فروش خانه قبلی است که البته گروه دوم با توجه به انتظار سودآوری، تخفیف نمی‌دهند.

وی با بیان این که در حال حاضر نسبت به اردیبهشت‌عام قیمت در برخی آگهی‌ها ۵ تا ۱۵ درصد کاهش یافته است گفت: تا اردیبهشت‌ماه تعداد خریداران بیشتر از فروشندگان واقعی بود اما حالا شرایط برعکس شده است. تا دلت بخواند آپارتمان برای عرضه وجود دارد اما خریداران عقب‌نشینی کرده‌اند و در انتظار کاهش قیمت نیست. قیمت‌ها هستند، حتی قابل‌های زیر قیمت به سختی فروش می‌رود. اندک تست‌هایی هم که برای خانه‌های به قیمت برقرار می‌کنیم معمولاً به دلیل توقع مشتریان برای تخفیف، بیشتر و مقاومت فروشندگان در این خصوص لغو می‌شود.

که نسبت به همین زمان در ماه قبل ۲۶ درصد افزایش نسبت به ماه مشابه سال قبل ۳۶ درصد کاهش نشان می‌دهد. تعداد قراردادهای اخاره در تهران نیز ۷۵۱۲ مورد بود که نسبت به مهر پارسال ۷ درصد کاهش یافت؛ اما افزایش ناچیز ماهانه تعداد معاملات در مهرماه از این جهت دارای اهمیت است که در ماه‌های مهر هر سال با توجه به پایان فصل جایجایی قراردادهای نسبت به مهرماه ۲۰ تا ۵ درصد کاهش می‌یافت؛ به‌طوری که مهرماه سال قبل تعداد معاملات نسبت به شهریور همان سال قراردادهای خرید و فروش ۲۲ درصد کاهش یافت.

تحریک اندک طرف تقاضا در بازار مسکن شهر تهران می‌تواند تکیه از کاهش قیمت‌های پیشنهادی، ثبات نرخ ارز و افزایش اعتماد به شرایط اقتصادی باشد. عده‌ای از متخصصان واقعی با توجه به این واقعیت که افت ماهانه قیمت در زمان رکود، کمتر از میزان افزایش قیمت در زمان رونق است در مهرماه وارد بازار شدند از سوی دیگر هیراکون ساخت‌وساز در تهران جنوب تهران، تعداد معاملات است و ورود تدریجی واحدهای نوساز به بازار، تهدیدی برای آپارتمان‌های کلیدخورده و میان‌سال محسوب می‌شود. واسطه‌های ملکی می‌گویند سازندگان که به تقیگی نیاز دارند پس از آن که فروش را شش ماه تا یک سال به حالت تعلیق درآورده‌اند نیمه امسال واحدهای خود را در دفاتر املاک قابل کرده‌اند مابین وجود معاملات چنگی به دل نمی‌زنند و هنوز نسبت به ماه‌های نیمه تعطیل فروزدین نیز کمتر است.

مسیر گزین فروشندگان در بازار مسکن با خیال قابل‌های قیمت مسدود شد، از دوم مردادماه امسال که داشتانی، سامانه‌های سایت‌های فروش ملک را در دستور کار قرار داده قیمت‌های تجمعی از آگهی‌ها حذف شده و با توجه

به‌خاطر این با آغاز فصل پاییز، اولین گروه از متقاضیان مصرفی بازار مسکن به کاهش قیمت‌ها واکنش مثبت نشان دادند و این در حالی است که معمولاً در مهرماه معاملات نسبت به شهریورماه به‌طور محسوسی کاهش می‌یابد.

به گزارش ایسنا، هرچند بازار مسکن هنوز کند است، نمایه‌های دریافتی از تعداد معاملات در نیمه مهرماه نشان می‌دهد به دنبال افت قیمت‌های پیشنهادی، بعضی از خریداران محتاط که ریسک خرید را به آینده موکول نمی‌کنند وارد بازار شده‌اند. پس از آن که قراردادهای خرید و فروش در شهریورماه با منفی ۷۲ درصد به پایین‌ترین سطح خود نسبت به طی شش سال اخیر رسید، آمار اتحادیه مشاوران املاک از معاملات تهران در ۱۶ روز ابتدای شهریورماه نشان می‌دهد که متابعان‌ها مقدار اندکی نسبت به ماه قبل افزایش یافته و از منفی ۷۲ درصد در شهریورماه به منفی ۶۹ درصد در مهرماه نسبت به ماه‌های مشابه سال قبل رسیده است. از سوی دیگر خرید و فروش ملک در ۱۶ روز ابتدای مهرماه نسبت به همین زمان در شهریورماه امسال افزایش ۲۶ درصدی نشان می‌دهد.

مطابق آمار اتحادیه مشاوران املاک تهران در ۱۶ روز ابتدای مهرماه ۱۳۹۸ در کل کشور ۱۶ هزار و ۲۰۰ قرارداد خرید و فروش ملک به امضا رسیده که نسبت به زمان مشابه سال قبل ۵۵ درصد کاهش یافته که تفاوت معناداری نسبت به ماه قبل نداشته است. در همین مدت هم چنین ۲۷ هزار و ۵۱۸ اجازه‌نامه در کل کشور به امضا رسیده که نسبت به همین زمان در سال گذشته ۱۵۰۰ تغییر بوده است.

در پایتخت اما تغییر اندکی در تعداد معاملات نسبت به ماه قبل ایجاد شد. در ۱۶ روز ابتدای مهرماه ۱۳۹۸ بالغ بر ۲۲۷۲ قرارداد خرید و فروش در شهر تهران به امضا رسید.

چرا دست کار آفرینان به کار نمی‌رود؟



که می‌خواهد کسب‌وکاری راه‌اندازی کند قبل از اینکه به فکر خط تولید و تأمین مواد اولیه و عرضه کالایش باشد به این فکر می‌کند که چگونه دارایی و شهرداری را دور بیند و قروضش را کم اعلام کند در حالی که قروض کالای ایرانی باید یک افتخار باشد و همه دستگاه‌ها و سازمان‌ها کمک کنند تا بتواند بدون دغدغه کار کند و شکل بگیرد و افراد خلاق ایده‌های کارآفرینی خود را به ظهور و بروز برسانند.

این مقام مسئول کارگری گفت: امروز دلیل اینکه طرح‌های اشتغال و کسب‌وکار به راحتی در یارک‌های علم و فناوری به اجرا در می‌آیند این است که قوانین و مقررات سخت حوزه‌های بهداشت، وزارت اقتصاد و شهرداری را ندارند و فضا را با کمترین مانع و دغدغه‌ای برای تولید و کارآفرینی مهیا می‌کند.

به گزارش اسنا، مقام معظم رهبری در دیدار اخیر خود با نخبگان و استادان ایرانی برتر علمی بر لزوم اصلاح فضای کسب‌وکار، حذف موازی‌کاری‌های غلط و برداشته شدن انحصار و موانع کار تأکید فرمودند، به گفته ایشان امروز با توجه به پیشرفت‌های علمی دنیا و کسب‌وکارهای جدیدی که تحقق پیدا کرده لازم است برخی قوانین نوسازی و به‌روزرسانی شود.

را عملیاتی کنند با مقررات و قوانین سخت و باگیر بسیاری روبه‌رو می‌شوند و برای تبدیل ایده به محصول باید از سازمان‌ها و دستگاه‌های مختلف اعم از شهرداری، دارایی، اداره بهداشت و ... مجوز داشته باشند در حالی که هر کدام از این کارها مدت‌ها زمان می‌برد و این گفته می‌شود که افراد از پیگیری طرح و ایده خود منصرف می‌کنند.

ابوی گفت اگر امروز چین به یک عول اقتصادی تبدیل شده و تولیداتش تمام دنیا و بازارهای آمریکا، اروپا، آسیای خاورمیانه را گرفته به این دلیل بوده که فضای کسب‌وکار را برای مردم خود سهل و آسان کرده و قوانین را دزد را برداشته‌اند.

وی ادامه داد: در آنجا بخشی از محل سکونت افراد منتقل به کارگاه تبدیل شده و بخشی دیگر دفتر قبول و پذیرش سفارش‌ها است و فرد در کنار خانه خود مشغول تولید و فروش محصول است ولی اگر ما بخواهیم چنین کاری را انجام بدهیم مجازات سنگین تعیین می‌کنند و از شهرداری تا مالیات و دارایی هر کدام مانعی بر سر راه کارآفرین ایجاد می‌کنند.

دیویرکل کلان‌عالی انجمن‌های صنفی کارگران با اشاره به رواج پدیده فرار مالیاتی، تصریح کرد: کسی

نخستین ویرایش: دیویرکل کلان‌عالی انجمن‌های صنفی کارگران با بیان اینکه فضای کسب‌وکار برای فارغ‌التحصیلان و کارآفرینان مهیا نیست پر خیز و حذف مقررات زائد و موانع کسب‌وکار در کشور تأکید کرد.

هادی ابوی در گفت‌وگو با اسنا، با اشاره به تأکیدات مقام معظم رهبری در اصلاح فضای کسب‌وکار کشور گفت: اینکه رهبری نسبت به این مسئله دغدغه دارند و گزارش‌هایی که ایشان روایت می‌کنند نشان می‌دهد فضای کسب‌وکار برای کارآفرینان مساعد نیست و این فضا به قدری سخت و گران شده که دیگر هیچ‌کس حتی تولیدکننده و کارآفرین هستش به کار نمی‌رود.

وی ادامه داد: متأسفانه ما راه‌اندازی کسب‌وکار و اشتغال را گران کرده‌ایم و شرایط کار را به گونه‌ای رقم زده‌ایم که اگر کسی بخواهد برای ایجاد یک کار مجوزی بگیرد باید فراز و نشیب‌های قبولانی را طی کند.

این مقام مسئول کارگری خاطرنشان کرد: تعدادی از نیروهای جوان تحصیل کرده بعد از فارغ‌التحصیلی می‌توانستند طرح و ایده‌ای را در ذهن می‌پروراند تا به تولید برسانند ولی وقتی می‌خواهند ایده خود

پنج‌هزار میلیاردی در شرایطی که طبق آمار رسمی قیمت مسکن نسبت به دو ماه قبل ۶۰ هزار تومان کاهش یافته و اندک معاملات در گروه قابل‌های به‌قیمت انجام می‌شود، عده‌ای از قرض‌شدگان که نیاز جدی به نقدینگی ندارند و محدودیتی از بازار مسکن را در بر می‌گیرند تمایلی به کاهش قیمت نشان نمی‌دهند. این در حالی است که اغلب متقاضیان مصرفی در انتظار ریزش قیمت‌ها هستند.

به گزارش ایسا، بازار مسکن پس از جهش‌های ماهیانه که ۲۰ ماه طول کشید از نیمه سال جاری وارد فاز قیویش و اندهای زیر قیمت شده و معاملات عمدتاً در این گروه از آپارتمان‌ها صورت می‌گیرد. به همین لحاظ آنچه در بازار مسکن شهر تهران دیده می‌شود با آمارهای که از معاملات بیرون می‌آید متفاوت است. گروهی از فروشنده‌گان که حضور چشمگیری در آگهی‌های مجازی فروش ملک دارند هنوز در مقابل پذیرش رکود بازار مقاومت نشان می‌دهند و قیمت‌های پیشنهادی را پایین نمی‌آورند. این موضوع به اختلاف معادلات قیمت‌ها در آمار رسمی و گف بازار منجر شده است.

در سوی مقابل حدود یک‌چهارم مالکان که چشم‌انداز رکودی در بازار می‌بینند با ارائه تخفیفات ۵ تا ۱۵ درصد از قیمت‌های نامتعارفی که در اردیبهشت‌ماه به ثبت رسیده کوتاه آمده‌اند. بررسی‌ها نشان می‌دهد که معاملات صرفاً بین خریداران واقعی و قرض‌شدگان پولی‌لازم انجام می‌شود و به همین دلیل حجم معاملات

در شهریورماه امسال نسبت به سال گذشته ۷۳ درصد و نسبت به دو سال قبل ۸۳ درصد کاهش یافته است. قیمت قطعی نیز نسبت به دو ماه قبل بطور میانگین ۶۰ هزار تومان پایین آمده است.

تعلل برای انعقاد قرارداد تا نیمه سال جاری از سوی عده‌ای انجام می‌شد اما هم‌اکنون معاملات از طرف تقاضا به حالت تعلیق درآمده است.

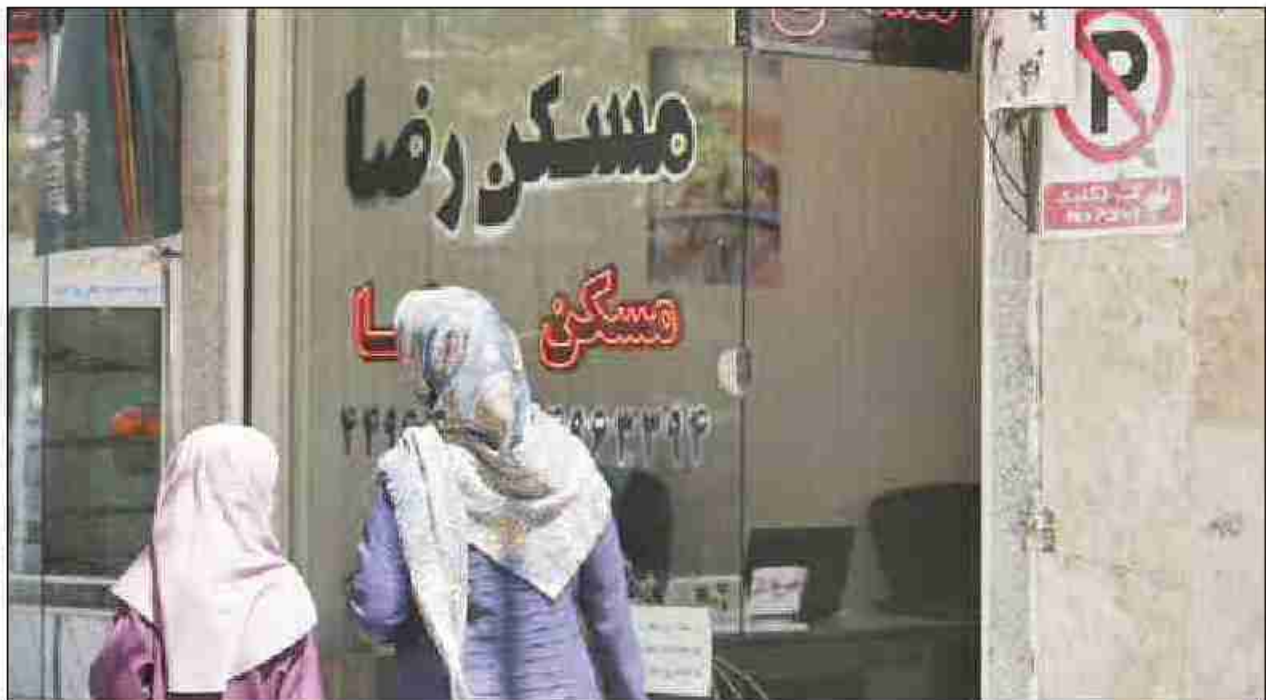
دوگانه کاهش قدرت خرید و انتظار برای کاهش قیمت باعث لغت تاریخی قیمت مسکن مستقیم در شش سال اخیر شده است. به‌جز تعداد اندکی از متقاضیان مصرفی که در بازار حضور دارند، بخش عمده خریداران واقعی در انتظار کاهش بیشتر قیمت‌ها هستند. این در حالی است که قابل‌های نامتعارف جدیدی از بازار را در بر گرفته‌اند و انتظار می‌رود با نامیدن فروشنده‌گان این نوع واحدها از افزایش قیمت به‌تدریج سهم این قابل‌ها در آگهی‌ها کاهش یابد.

شهریورماه ۱۳۹۸ به لحاظ حجم معاملات مسکن در تهران لغت تاریخی رقم خورد. بطوری که حتی در شهریورماه ۱۳۹۴ نیز که بازار در مقایسه با سال‌های قبل و به‌دلیل رکود عمیق قرار گرفته بود حجم معاملات ۴۶ درصد کمتر از سال بود. گسادی بازار مسکن در شهریورماه امسال از زمان آغاز ارائه گزارش‌های ماهیانه این بخش توسط بانک مرکزی در سال ۱۳۹۴ تاکنون بی‌سابقه بوده است.

از سوی دیگر، مردادماه کنگ احدات ۵۵۶۲ واحد مسکونی در تهران زده شد و در حالی که معاملات تنها

۲۷۸۷ فقره بود، یا این که بیست ساخت‌وساز از معاملات می‌تواند به تعادل عرضه و تقاضا منجر شود اما طبیعتاً در زمان رکود خرید و فروش سازندگان لنگیزه خود را برای ساخت‌وساز از دست می‌دهند و انتظار می‌رود در ماه‌های آینده حجم ساخت‌وساز باز هم کاهش پیدا کند. شهریورماه بازار مسکن شهر تهران دومین تخلیه حباب قیمتی را تجربه کرد. مطابق اعلام بانک مرکزی میانگین قیمت مسکن شهر تهران از تری ۱۴ میلیون و ۲۵ هزار تومان در مردادماه ۱۳۹۸ به تری ۱۲ میلیون و ۶۶۷ هزار تومان در شهریورماه رسیده که کاهش ۲۸ درصدی را نسبت به مردادماه امسال و افزایش ۵۶۵ درصدی را نسبت به شهریورماه بار سال نشان می‌دهد. معاملات نیز به ۲۷۸۷ فقره رسید که ۱۵ درصد نسبت به ماه قبل و ۷۲ درصد نسبت به ماه مشابه سال قبل کاهش یافت. این دومین افت بیابانی قیمت ماهیانه است و به نظر می‌رسد بازار خرید و فروش قفل شده است.

باوجودی که به دلیل حجم اندک معاملات نمی‌توان ارزیابی مناسبی از تحولات قیمتی در مناطق مختلف تهران داشت، آمار گویای آن است که در منطقه ۱ قیمت‌ها نسبت به مردادماه ۲۳ میلیون و نسبت به تیرماه ۴۸ میلیون کاهش یافت که بیشترین میزان کاهش در بین مناطق مختلف شهر تهران محسوب می‌شود. افت ۴۸ میلیونی قیمت از خروج سفته‌بازان حکایت دارد که تا نیمه ماه بیض خرید و فروش در شمال پایتخت را در اختیار داشتند.



حباب مسکن در اطراف تهران کوچک‌تر شد

بجای افزایش، گزارش‌های میدانی حاکی از آن است که به دنبال کاهش شدک قیمت مسکن در تهران، نرخ‌های پیشنهادی در شهرهای اطراف پایتخت نیز ۱۰ تا ۲۰ درصد پایین آمده است؛ با این حال تفاوت مشاور املاک از واکنش خنثی متقاضیان نسبت به افت قیمت خبر می‌دهند.

به گزارش ایستنا، واسطه‌های ملکی در شهرهای اطراف مجموعه شهری تهران و کرج ابراز می‌کنند که نرخ‌های پیشنهادی مسکن ۱۰ تا ۲۰ درصد کاهش یافته اما کمتر خریداری در بازار دیده می‌شود. البته فایل‌های زیر قیمت هنوز برای فروش شانس دارند.

یکی از مشاوران املاک شهر جدید هشتگرد گفت از حدود یک سال قبل رشد فشارگسیخته قیمت مسکن در هشتگرد آغاز شد که در هفته‌های اخیر قیمت‌ها به ثبات رسیده اما خریدار هم کمتر شده است. با این وجود فایل‌های زیر قیمت بازار خوبی دارند، البته خرید و فروش در اینجا نسبت به تهران از رونق بیشتری برخوردار است و هنوز رکود کامل به این منطقه نرسیده است.

اویا بیان این که قیمت مسکن در هشتگرد معقول‌تر از پردیس است، اظهار کرد سال قبل قیمت مسکن در پردیس تا ۵۰۰ درصد و در هشتگرد تا ۲۰۰ درصد افزایش یافت اما به تدریج شاهد کاهش قیمت هستیم؛ به طوری که در برخی قیمت‌های پیشنهادی نرخ‌ها ۲۰ تا ۵۰ میلیون تومان نسبت به اردیبهشت امسال کاهش یافته است.

در برخی‌های میدانی از شهر جدید پردیس نیز گویای آن است که حباب قیمت آبارتخان در این شهر به سرعت در حال تخلیه شدن است. سال قبل آبارتخان در برخی فازهای مسکن مهر پردیس تا ۶۰۰ میلیون تومان هم خرید و فروش شد اما در هفته‌های اخیر قیمت‌ها به ۲۰۰

تا ۴۰۰ میلیون تومان رسیده و در برخی واحدهای تحویل آمده نرخ‌ها ۱۷۰ تا ۱۹۰ میلیون تومان است. در شهر تهران نیز طی دو ماه اخیر قیمت خانه دو افت ماهیانه را تجربه کرد؛ به طوری که قیمت‌ها در مردادماه و شهریورماه به ترتیب ۲.۲ و ۲.۸ درصد نسبت به ماه قبل کاهش یافت. با این حال جهش قیمت‌ها طی دو سال اخیر، متقاضیان را از خرید ناتوان کرده است. آمار گویای آن است که قیمت مسکن در تهران نسبت به چهار سال قبل ۲۰۸ درصد، نسبت به سه سال قبل ۱۹۶ درصد، نسبت به دو سال قبل ۱۶۶ درصد و نسبت به یک سال قبل ۵۶ درصد رشد داشته است. در ماه‌های اخیر سرعت رشد قیمت کاهش یافت؛ تا این که مردادماه امسال پس از ۳۰ ماه رشد لحام گسیخته، میانگین قیمت‌ها نسبت به ماه قبل ۲.۲ درصد کاهش پیدا کرد؛ در شهریورماه ۱۳۹۸ نیز افت قیمت ادامه یافت و آمار بانک مرکزی از افت ۲.۸ درصدی قیمت نسبت به ماه قبل حکایت داشت. با این وجود واسطه‌های ملکی از واکنش خنثی متقاضیان به کاهش ناچیز قیمت مسکن خبر می‌دهند.

در شرایطی که طبق آمار رسمی قیمت مسکن نسبت به دو ماه قبل ۶۹۰ هزار تومان کاهش یافته و اندک معاملات در گروه فایل‌های با قیمت انجام می‌شود، غده‌ای از قرویندگان که نیاز جدایی به نقدینگی ندارند و حدود نیمی از بازار مسکن را در بر می‌گیرند تمایلی به کاهش قیمت نشان نمی‌دهند. این در حالی است که اغلب متقاضیان، مصرف‌کننده در انتظار وینتر قیمت‌ها هستند.

بازار مسکن پس از جهش‌های ماهیانه که ۲۰ ماه طول کشید از تیرماه سال جاری وارد فاز فروش واحدهای زیر قیمت شده و معاملات عمدتاً در این

گروه از آبارتخان‌ها صورت می‌گیرد. به همین لحاظ آنچه در بازار مسکن شهر تهران دیده می‌شود با آثاری که از معاملات تیرین می‌آید متفاوت است. گروهی از قرویندگان که حضور چشمگیری در آگهی‌های مجازای فروش ملک دارند هنوز در مقابل پذیرش رکود بازار مقاومت نشان می‌دهند و قیمت‌های پیشنهادی را پایین نمی‌آورند. این موضوع به اختلاف معنادار قیمت‌ها در آمار رسمی و گف بازار منجر شده است.

در سوی مقابل حدود یک چهارم مالکان که چشم‌انداز رکودی در بازار می‌بیند با ارائه تخفیفات ۵ تا ۱۵ درصد از قیمت‌های نامتعرفی که در اردیبهشت‌ماه به ثبت رسیده کوتاه آمده‌اند. بررسی‌ها نشان می‌دهد که معاملات حقیقی بین خریداران واقعی و قرویندگان پول لازم انجام می‌شود و به همین دلیل حجم معاملات در شهریورماه امسال نسبت به سال گذشته ۷۲ درصد و نسبت به دو سال قبل ۸۲ درصد کاهش یافته است. قیمت قطعی نیز نسبت به دو ماه قبل به طور میانگین ۶۹۰ هزار تومان پایین آمده است.

تغییل برای انعقاد قرارداد تا تیرماه سال جاری از سوی عرضه انجام می‌شد اما هم‌اکنون معاملات از طرف تقاضا به حالت تعلیق درآمده است.

ده‌گانه کاهش قدرت خرید و انتظار برای کاهش قیمت باعث افت تاریخی قیمت مسکن نسبت کم در شش سال اخیر شده است. به جز تعداد اندکی از متقاضیان ضرری که در بازار حضور دارند، بخش عمده خریداران واقعی در انتظار کاهش بیشتر قیمت‌ها هستند. این در حالی است که فایل‌های نامتعرف حدود نیمی از بازار را در بر گرفته‌اند و انتظار می‌رود با تأخیر شدن قرویندگان این نوع واحدها از افزایش قیمت، به تدریج سهم این فایل‌ها در آگهی‌ها کاهش یابد.





تجربه ایران نشان می‌دهد که کارگران در شورای عالی کار با انعقاد از تأخیر در برگزاری جلسه بررسی تأمین مسکن کارگران در شورای عالی کار، از وزارت کار خواست تا آمار واحدهای مسکن مهر تکمیل شده و آماده تحویل را در اختیار گرفته و از طریق آن کارگران را خابدار کند.

به گزارش ایبنا، پس از برگزاری نشست شورای عالی کار در برآمدن موضوع تأمین مسکن کارگران به عنوان یکی از دغدغه‌ها و خیرات‌های زندگی کارگران در دستور کار قرار گرفت. بر همین اساس دوم ماه جلسه‌ای با حضور سه نماینده وزیر کار برگزار شد و موضوع افزایش تشکیل تعاونی‌های مسکن کارگری و فراهم کردن زیرساخت‌ها برای خانه‌دار شدن کارگران به تصویب رسید. در حالی که قرار بود دو هفته بعد از این تاریخ نشست دیگری برگزار و بسته پیشنهادی کارگران و کارفرمایان ارائه شود این نشست با تأخیر همراه شده و انتقاد نمایندگان کارگری را به دنبال داشته است.

ناصر جمعی با اشاره به عدم برگزاری نشست شورای عالی کار در موعد مقرر به ایبنا گفت آخرین جلسه شورای عالی کار دوم ماه برگزار و در همان جلسه تصمیم بر این شد که نشست بعدی شورا دو هفته بعد از تشکیل شود ولی تا امروز هیچ دعوت‌نامه‌ای از سوی وزارت کار به دست ما نرسیده و وقتی بنگری

می‌کنیم می‌گوییم در حال برنامه‌ریزی هستیم. وی افزود در همان جلسه قرار شد پیشنهادهایی تکمیلی خود را در خصوص راهکارهای خانه‌دار شدن کارگران جمع‌آوری و به شورای عالی کار ارائه کنیم ولی ماه آینده وارد مذاکرات می‌شویم و این تأخیر از نظر ما وقت‌کنی محسوب می‌شود تا طبقه‌ای که در قبال کارگران داریم به قیاموشی سپرده شود.

نماینده کارگران در شورای عالی کار تأکید کرد این سیست سال گذشته هم دنبال شد و در حالی که بنگری برگزاری نشست‌های شورای عالی کار بودیم به آخر سال کشیده شد و مجبور شدیم با قیاموشی کردن مطالبات یکساله وارد مذاکرات دست زد ۱۳۹۸ شویم. جمعی درباره پیشنهادها گروه کارگری در نشست اخیر شورای عالی کار اظهار کرد یکی از پیشنهادها ما ساماندهی واحدهای مسکن مهر بود و درخواست کردیم گزارش هر شهر را به اطلاع ما برساند که چه میزان مسکن مهر آماده وجود دارد چون اکثر شهرها واحدهای مسکن مهر تکمیل شده و آماده تحویل است و وزارت کار می‌تواند با به دست آوردن گزارش هر منطقه و اطلاع از آمار خانه‌های تکمیل شده کارگران را از این طریق صاحب‌خانه کند.

رئیس کلان‌های انجمن‌های صنعتی کارگران افزود یکی دیگر از پیشنهادها ما بحث اجازه به دست ملک بود و معتقدیم می‌توان این شیوه را عملی و از طریق آن

جامعه کارگری را خابدار کرد. امروز هزینه مسکن و اجاره‌ها در شهرهای بزرگ و کوچک افزایش پیدا کرده و بیشتر در رفتی کارگران بابت اجاره‌های خانه می‌رود. به انعقاد بی دلیل عدم تشکیل شورای عالی کار این است که حریفی برای گفتن و برنامه‌ای برای اجرا نیست. اینکه یک حرکتی صورت گیرد و اعلام آمادگی شود ولی جلسات متوقف شوند درست نیست.

جمعی گفت در آخرین نشست شورای عالی کار مقرر شد دو هفته بعد جلسه دیگری تشکیل دهیم تا دیدگاه‌های دو طرف به جمع‌بندی برسد. ما به تعهداتمان عمل کردیم و با پیشنهاد هم به جلسه رفته بودیم باین حال اعلام کردیم پیشنهادها تکمیلی خاتمان را در جلسه بعد ارائه می‌کنیم ولی اکنون وارد هفته سوم شده‌ایم و همچنان منتظر ارسال دعوت‌نامه و اعلام وزارتخانه برای حضور در شورا هستیم.

دو سیست و هشتاد و بیجمین نشست شورای عالی کار با محور بررسی راهکارهای تقویت تعاونی‌های مسکن و مصرف کارگران و مبارزه کارهای تأمین مسکن مشارکتی دوم می‌باشد با حضور سه معاون وزیر کار برگزار و مقرر شد تا ظرف دو هفته بعد دو گروه کارگری و کارفرمایی پیشنهادها و دیدگاه‌های خود را در خصوص تأمین مسکن کارگران مطرح کنند اما این جلسه به دلیل آنچه نمایندگان کارگری وقت‌کنی می‌نامند، تاکنون برگزار نشده است.

دو برنامه اصلی دولت در حوزه مسکن

پنج‌هزار لیسانس تکمیل ۵۰۰ هزار واحد باقی‌مانده مسکن مهر و اجرای ۴۰۰ هزار مسکن در قالب طرح اقدام ملی، دو سیاست اصلی وزارت راه و شهرسازی در سال جاری است.

به گزارش ایسنا، دولت در نظر دارد ۵۰۰ هزار واحد باقی‌مانده مسکن مهر را تا پایان سال تکمیل کند. از سوی دیگر، طرح اقدام ملی تولید و عرضه مسکن که از دی‌ماه سال گذشته در دستور کار قرار گرفت و اوایل شهریورماه امسال توسط رئیس‌جمهوری آغاز شده پیگیری خواهد شد. طبق برنامه تا سال ۱۴۰۰ قرار است ۴۰۰ هزار واحد مسکونی احداث شود که ۲۰۰ هزار واحد در شهرهای جدید، ۱۰۰ هزار واحد توسط شرکت بازآفرینی در بافت‌های ناکارآمد و ۱۰۰ هزار واحد توسط بنیاد مسکن در شهرهای کمتر از ۲۵ هزار نفر ساخته خواهد شد. مطابق بررسی‌ها تاکنون این طرح در شهرهای جدید به شکل جدی‌تری دنبال می‌شود و بنا به گفته حبیب‌الله طاهرخانی مدیرعامل شرکت عمران شهرهای جدید تاکنون عملیات اجرایی ۷۰ هزار و ۸۹ واحد با پیشرفت حدود ۱۵ درصد آغاز شده است.

معاونت مسکن و ساختمان وزارت راه و شهرسازی، مأمور پیگیری سیاست‌های کلان وزارتخانه شده است. این‌طور که محمود محمودزاده، عنوان کرده در حال حاضر

معاونت مسکن و ساختمان نماینده وزیر در برگزاری مجامع سازمان ملی زمین و مسکن، شرکت بازآفرینی شهری، شرکت عمران شهرهای جدید و سازمان مجری ساختمان‌ها و تاسیسات عمومی و دولتی است که این تصمیم هوشمندانه برای همدلگ، گردن جمع‌وعملاتی مسکنی از سوی وزیر راه و شهرسازی اتخاذ شده است. معاون وزیر راه و شهرسازی ادامه داد: هفته آینده جلسات بودجه شرکت‌ها و سازمان‌های زیرمجموعه وزارت راه و شهرسازی برگزار می‌شود و در آن جلسات با ارائه چهار برنامه و سیاست در بودجه‌های سازمان ملی زمین و مسکن، شرکت عمران شهرهای جدید، شرکت بازآفرینی شهری و سازمان مجری، مسیر حرکت مسکن و ساختمان را در چهار شرکت زیرمجموعه وزارتخانه تعیین می‌کنیم.

وی خطاب به تمامی مدیران و کارشناسان دفاتر زیرمجموعه خود اعلام کرد: از تمامی دفاتر حوزه معاونت مسکن و ساختمان می‌خواهم تا با هم‌فکری نقشه راهی تدوین کنیم و اولویت‌های کاری را تعیین کرده و بر اساس آن حرکت کنیم.

معاون وزیر راه و شهرسازی تکمیل مسکن مهر و اجرای کامل طرح اقدام ملی مسکن، احداث ۴۰۰ هزار واحد مسکونی ملی امسال و سال آتی را از مهم‌ترین

اقدامات اجرایی حوزه مسکن برشمرد و گفت: باید مسیری را برای معاونت مسکن و ساختمان تدوین کنیم و بر اساس آن بخش‌های استانی و ستادی تعیین کنیم. محمودزاده با یادآوری اینکه پتانسیل‌های قانونی در وزارتخانه وجود دارد و باید از آن‌ها در جهت هم‌افزایی بهره‌لایزم را باید توضیح داد: معاونت امور مسکن و ساختمان وزارت راه و شهرسازی مرجع و منبع مدیریت صنعت ساختمان در کشور است و باید جایگاه و نقش خود را تقویت کند.

وی برخورداری و توجه به نظام پیشنهادات را از دیگر برنامه‌هایی عنوان کرد که معاونت مسکن و ساختمان بر آن تمرکز دارد و گفت: از پیشنهاداتی که بتواند در سیستم تحول ایجاد کند حمایت می‌کنیم و تلاش خواهیم کرد تا پتانسیل‌های قانونی موجود را تبدیل به پروژه کنیم.

معاون وزیر راه و شهرسازی با اشاره به اینکه مسئولیت‌های اداری محدودیت‌های خاص خود را دارند، انتظارات خود را از هریک از دفاتر زیرمجموعه معاونت مسکن و ساختمان اعلام کرد و گفت: هم‌اکنون مسکنی بسید خلوار،معلق به بخش مسکن است و واقعا کسانی که حتی سال‌هاست مسئولیت زندگی را عهده‌دار هستند تا همین مسکن برایشان ضواری است که باید تلاش کنیم تا متقاضیان واقعی مسکن را صاحب‌خانه کنیم.





۶۰۰ هزار تومان برای خرید اوراق وام جمعه، در مجموع برای دریافت وام ۱۰۰ میلیون
تومانی باید هشت میلیون تومان پرداخت کنند.

علاوه بر این، زوج‌های ساکن در سایر شهرهای با جمعیت زیر ۲۰۰ هزار نفر
می‌توانند برای گرفتن ۶۰ میلیون تومان وام مسکن، ۱۲۰ هزار تومان بپردازند. همچنین برای
کسب باید چهار میلیون و ۸۰۰ هزار تومان بابت خرید اوراق بپردازند، همچنین برای
دریافت ۲۰ میلیون تومان دیگر بابت وام جمعه نیز باید یک میلیون و ۶۰۰ هزار تومان
پرداخت کنند که در مجموع برای وام ۸۰ میلیون تومانی، حدود شش میلیون و ۴۰۰
هزار تومان از سوی زوجین باید پرداخت شود.

مجموعه‌های تهران می‌توانند تا سقف ۶۰ میلیون تومان و مجموعه‌هایی که در
مراکز استان‌های بالای ۴۰۰ هزار نفر جمعیت دارند تا سقف ۵۰ میلیون تومان و
در نهایت غیر زوج‌های ساکن در سایر مناطق تا سقف ۴۰ میلیون تومان وام دریافت
کنند که به ترتیب هر کدام باید ۱۰۰، ۱۳۰ و ۸۰ هزار تومان بپردازند. اوراق تسهیلات مسکن
را از قریب‌ترین تهران برای خرید می‌کنند.

با این حساب مجموع هزینه‌های تهرانی باید برای خرید این اوراق چهار میلیون و ۸۰۰ هزار
تومان، افراد ساکن در مراکز استان بالای ۲۰۰ هزار نفر جمعیت مبلغ چهار میلیون
تومان و افراد گروه سوم مبلغ سه میلیون و ۲۰۰ هزار تومان بپردازند. البته در
صورت تمایل برای دریافت وام ۲۰ میلیون تومانی جمعه باید مبلغ یک میلیون و ۶۰۰
هزار تومان دیگر هم بپردازند.

اوراق تسهیلات مسکن قابلیت معامله در قریب‌ترین تهران را دارد و ارزش اسمی
هر برگ پنج میلیون ریال است. مدت اعتبار اوراق سه حداکثر تا دو دوره شش‌ماهه
قابل تمدید است. این اوراق با توجه به این که چقدر تا زمان اعتبارش بقیه‌مانده، قیمت
مختلفی دارد. در صورتی که مدت اعتبار این اوراق به اتمام رسیده و دارند اوراق از
تسهیلات آن استفاده نکنند، عملاً معاملاتی آن متوقف خواهد شد و بخواه بپردازند
دیگر به دارند اوراق بازپرداخت نخواهد شد.

بنا بر این، در معاملات قریب‌ترین تهران قیمت هر برگ از اوراق تسهیلات
مسکن با توجه به زمان انتشار اوراق و زمان فاصله تا سررسید از ۳۶ هزار تومان تا
بیش از ۴۱ هزار تومان دادوستد می‌شود.

به گزارش ایسنا، در آخرین روز معاملاتی قریب‌ترین تهران قیمت امتیاز تسهیلات
مسکن آذرماه ۱۳۹۶ کمی بیش از ۲۷ هزار تومان بود همچنین امتیاز تسهیلات
مسکن دی‌ماه سال ۱۳۹۶ به حدود قیمت ۲۲ هزار و ۴۰۰ تومان می‌رسید.

امتیاز تسهیلات مردادماه سال ۱۳۹۷ بیش از ۴۰ هزار تومان دادوستد شد همچنین
تیمه شهریورماه سال ۱۳۹۷ بیش از ۴۱ هزار تومان دادوستد شد.

در مجموع قیمت اوراق تسهیلات مسکن با سررسیدهای مختلف از حدود ۳۶ هزار
تومان شروع می‌شود و تا بیش از ۴۱ هزار تومان هم ادامه دارد اما آن‌هایی که
از آن‌ها تر هستند به ابطال نزدیک‌تر هستند.

با توجه به قیمت‌های روی تابلو در این گزارش هر برگ از اوراق تسهیلات مسکن
را به‌طور متوسط ۴۰ هزار تومان در نظر گرفته و با این شرایط هزینه وام مسکن را
محاسبه می‌کنیم.

با توجه به اینکه زوج‌های تهرانی برای دریافت وام ۱۰۰ میلیون تومانی مسکن
باید ۲۰۰ برگ تسهیلات مسکن خریداری کنند، هزینه این تعداد اوراق آن‌ها هشت
میلیون تومان می‌شود. به این مبلغ با احتساب ۲۰ میلیون تومان وام جمعه که بابت
خرید آن باید ۲۰ برگ تسه خریداری شود، یک میلیون و ۶۰۰ هزار تومان اضافه
می‌شود. در نتیجه در مجموع باید برای دریافت وام ۱۲۰ میلیون تومانی مسکن حدود
۹ میلیون و ۶۰۰ هزار تومان هزینه شود.

همچنین زوج‌های غیر تهرانی که در شهرهایی با جمعیت بیش از ۲۰۰ هزار نفر
جمعیت زندگی می‌کنند می‌توانند تا سقف ۸۰ میلیون تومان وام بگیرند که برای
گرفتن این مبلغ باید ۱۶۰ برگ بپردازند. برای این حساب باید حدود شش
میلیون و ۴۰۰ هزار تومان بابت خرید این اوراق بپردازند که با احتساب یک میلیون و

وزیر راه و شهرسازی: همه بانک‌ها مکلف به پرداخت وام مسکن هستند

محکم و مقتدر طرح اقدام ملی مسکن را عملیاتی و اجرایی کند.

وزیر راه و شهرسازی ادامه داد: در حال حاضر که بیشتر مردم و جامعه هدف نمی‌توانند بدون تسهیلات و همچنین سایر الزامات واحدهای مسکونی مورد نیاز خود را تهیه کنند باید دولت و دستگاه‌های متولی از جمله وزارت راه و شهرسازی شرایط خلق‌دار کردن قنار هدف را فراهم کند.

اسلامی افزود: بحث تسهیلات بانکی با شرایطی که اکنون وجود دارد حتی با ۱۸ درصد سود هنوز هم پاسخگوی نیاز برخی از دهک‌ها برای تامین مسکن هست. در عین حال تلاش می‌شود تا بتوان سود تسهیلات را کمتر کرد. در حال حاضر، مشکل اساسی مکان بانی و انتخاب سازندگان است که بخشی از آن‌ها انجام در حال انجام است.

وی در خصوص قراردادهای تیب نیز اعلام کرد: هست مدیران کل راه و شهرسازی باز گذاشته شود تا قراردادهای مورد نظر را بر اساس اقتضات استان خود منعقد کنند ولی در عین حال چهارچوب داشته باشند.

تاکید کرد: محمد اسلامی یادآور شد در اجرای طرح اقدام ملی مسکن تمامی بانک‌ها اعم از خصوصی و دولتی مکلف شده‌اند تا تسهیلات مسکن را تخصیص دهند و در این کار تنها به بانک مسکن اکتفا نشود. در این کار رئیس‌جمهور، رئیس مجلس و رئیس بانک مرکزی به تمامی بانک‌ها اعلام شده که تمامی بانک‌ها باید تا سقف ۲۰ درصد از تسهیلات بانک خود را به بحث مسکن اختصاص دهند.

وی که در چهاردهمین جلسه شورای هماهنگی مسکن که با حضور مسئولان و دبیران کارایی حوزه مسکن سخن می‌گفت اظهار کرد: ابزارهای اجرایی تولید مسکن در طرح اقدام ملی مسکن، جامعه هدف، سازنده، زمین و تسهیلات هستند که باید با هر مدیریت تمامی مدیران کل راه و شهرسازی و معاونت‌های مرتبط تبدیل به جریان پایدار تولید مسکن در طرح اقدام ملی و سایر طرح‌های مسکنی شود که برای همه این موارد، تعهداتی وجود دارد.

به گفته اسلامی، مدیران کل راه و شهرسازی در استان‌های خود به‌لذا ره وزیر اختیار دارند و باید قوی

بجای‌ای‌ایان بر اساس ابلاغ رئیس‌جمهوری، رئیس مجلس و رئیس بانک مرکزی تمامی بانک‌ها مکلف به تخصیص تسهیلات مسکن به متقاضیان هستند.

به گزارش استان، به جز بانک عامل بخش مسکن که یکی از وظایف اصلی آن پرداخت وام به متقاضیان خرید و ساخت مسکن است، سایر بانک‌ها معمولاً با توجه به اقساط طولانی مدت این نوع تسهیلات تمایلی به پرداخت این نوع تسهیلات ندارند. ۴۹ اردیبهشت ۱۳۹۴ بود که شورای پول و اعتبار با رفع اجبار بانک مسکن در پرداخت وام خرید مسکن موافقت کرد و این مصوبه از سوی بانک مرکزی به کلیه بانک‌های دولتی و خصوصی ابلاغ شد. با این وجود برخی بانک‌ها با پرداخت این تسهیلات موافقت برخی مخالفت و برخی دیگر با پرداخت کمتر از ۶۰ میلیون تومان موافقت کردند. هر چند گزارش‌های میدانی نشان می‌دهد طی این سال‌ها غالباً بانک‌ها تعایلی برای پرداخت وام مسکن نشان نداده‌اند.

وزیر راه و شهرسازی روز یکشنبه ۱۳ مهرماه ۱۳۹۸ به وسیله تمامی بانک‌ها در پرداخت تسهیلات مسکن





بنچیره‌ایران، در شرایطی که جهش بیش از ۲۰۰ درصدی قیمت مسکن طی دو سال گذشته به کاهش شدید قدرت خرید متقاضیان واقعی منجر شده، مصوبه اخیر منی بر ارائه تسهیلات به واحدهای ۲۵ ساله می‌تواند بخشی از نقاشی را به سمت این نوع آپارتمان‌ها سوق دهد. به گزارش ایسنا، اختصاص وام اوراق مسکن به خانه‌های ۲۵ ساله می‌تواند بخشی از متقاضیانی که قدرت خرید واحدهای نو ساز و میان‌سال را ندارند وارد بازار کند. معاملات افزایشی باید آمار نشان می‌دهد پس از جهش ۲۰۰ درصدی قیمت طی دو سال گذشته به دلیل فاصله اینجانبان بین قیمت خانه‌های کلینتخورده یا واحدهای قدیمی، متقاضیان مصرفی مسکن به تدریج به سمت آپارتمان‌های گه‌بهار سوق یافته‌اند. کارشناسان مهم‌ترین تریخشی افزایش سقف متی ساختمان در دستورالعمل جدید تسهیلات مسکن را به «معاملات تبدیل به احسن» ارزیابی می‌کنند.

اخیرا بانک مسکن سقف متی برای دریافت تسهیلات خرید مسکن را از ۲۵ سال به ۳۰ سال افزایش داد. تا پیش از این در تهران برای بناهای با ۷۰ سال قدمت در حالت انفرادی ۶۰ میلیون و زوجین تا ۱۰۰ میلیون تومان امکان ارائه تسهیلات از طریق اوراق وجود داشت. به خانه‌های ۲۵ ساله نیز ۲۵ میلیون تومان در حالت انفرادی و ۸۰ میلیون تومان در حالت زوجین پرداخت می‌شد. مطابق مصوبه دیروز بانک مسکن، این سقف متی در حالت اول به ۲۵ و در حالت دوم به ۳۰ سال افزایش یافته است.

شرط متی آپارتمان‌ها برای دریافت اوراق تسهیلات مسکن در شرایطی منجر به محدودیت خریداران شده بود که طی پنج سال گذشته خریداران در تهران به تدریج به واحدهای قدیمی‌تر ریزه بودند. فروش آپارتمان‌های با عمر بیش از ۲۵ سال به بالا طی پنج سال گذشته از ۲۵ درصد به ۶۰ درصد افزایش یافته است. به‌ویژه ماه سال ۱۳۹۲ آپارتمان‌های با عمر بالای شش سال به‌بالا ۲۲.۷ درصد از کل معاملات شهر تهران را به خود اختصاص داده بودند. این رقم در مهر سال ۱۳۹۴ به ۲۲.۹ درصد رسید. به‌ویژه ماه ۱۳۹۵ آپارتمان‌های مذکور ۴۸.۴ درصد از کل معاملات را در بر گرفتند.

مهر ۱۳۹۶ واحدهای مسکونی بالای شش سال ۵۲.۸ درصد خرید و فروش را به خود اختصاص دادند. در مهر ماه ۱۳۹۷ نیز سهم آپارتمان‌های بالای شش سال از کل مبادعات شهر تهران ۵۵.۵ درصد شد. به‌ویژه ماه ۱۳۹۸ خانه‌های بالای شش سال ساخت ۶۰ درصد از کل معاملات پایتخت را به خود اختصاص دادند.

همچنین، به‌ویژه ماه ۱۳۹۲ واحدهای بیش از ۲۰ سال ۶.۶ درصد از کل معاملات را در بر می‌گرفت. این رقم در شهریور ماه ۱۳۹۸ به ۱۰.۳ درصد رسیده است. خرید و فروش خانه‌های ۱۶ تا ۲۰ سال نیز از ۶.۱ درصد در به‌ویژه ماه ۱۳۹۲ به ۱۵.۹ درصد از کل معاملات در شهریور ماه ۱۳۹۸ رسید. به‌ویژه ماهی که تعداد قراردادهای خرید و فروش در شهریور ماه با ۲۷۸۷ فقره ۷۳ درصد نسبت به زمستان سال گذشته کاهش داشته، حرکت طرف تقاضا به سمت واحدهای قدیمی و کوچک متراکز از نمایه‌های اصلی بازار

مسکن در ماه‌های اخیر بوده است. رسیدن تعداد معاملات به کمتر از ۵۰۰۰ فقره در شرایطی که ۲ میلیون و ۶۵۰ هزار واحد مسکونی در پایتخت وجود دارد به این معناست که معاملات تقریبا قفل شده است. لذا افزایش سقف متی بنا برای دریافت وام ضروری به نظر می‌رسد. سلمان خادم‌الملک کارشناس بازار مسکن می‌گوید: بخشی از متقاضیان تبدیل به احسن در بازار مسکن، در گذشته واحدهایی را انتخاب می‌کردند که اگرچه با بودجه آن‌ها تناسب قیمتی داشت اما به دلیل عمر بالای بیش از ۳۰ سال امکان استفاده از تسهیلات اوراق تقدم را نداشتند اما با شرایط جدید می‌توانند تقاضای خود را در بازار باطله کنند.

به گفته خادم‌الملک، یکی از مهم‌ترین ویژگی‌های مثبت این نوع تسهیلات، عدم نیاز به سپرده‌گذاری است و متقاضیان می‌توانند با مراجعه به شعب بانک مسکن در کوتاه‌ترین زمان از این تسهیلات بهره‌مند شوند. وی بخشی از متقاضیان تبدیل به احسن در بازار مسکن، در گذشته واحدهایی را انتخاب می‌کردند که اگرچه با بودجه آن‌ها تناسب قیمتی داشت اما به دلیل عمر بالای بیش از ۳۰ سال امکان استفاده از تسهیلات اوراق تقدم را نداشتند اما با شرایط جدید می‌توانند تقاضای خود را در بازار باطله کنند.

خادم‌الملک تاکید کرد: یکی از مهم‌ترین ویژگی‌های مثبت این نوع تسهیلات، عدم نیاز به سپرده‌گذاری است و متقاضیان می‌توانند با مراجعه به شعب بانک مسکن در کوتاه‌ترین زمان از این تسهیلات بهره‌مند شوند.

ماده‌سسل عمران فروشان در بازار مسکن تمام شد



قیمت مسکن در تهران نسبت به چهار سال قبل ۲۰۸ درصد، نسبت به سه سال قبل ۱۹۶ درصد، نسبت به دو سال قبل ۱۶۶ درصد و نسبت به سال قبل ۵۶ درصد رشد داشته است. در ماه‌های اخیر سرعت رشد قیمت کاهش یافت؛ تا این که مردادماه امسال پس از ۳۰ ماه رشد لحام گسیخته، میانگین قیمت‌ها نسبت به ماه قبل ۴۴ درصد کاهش پیدا کرد. در شهریورماه ۱۳۹۸ نیز افت قیمت ادامه یافت و آمار بانک مرکزی از افت ۳۸ درصدی قیمت نسبت به ماه قبل حکایت داشت. باین وجود واسطه‌های ملکی از واکنش خنثی متقاضیان به کاهش ناچیز قیمت مسکن خبر می‌دهند. افت نرخ ارز از یک سو و کاهش تعداد معاملات از سوی دیگر دست‌به‌دست هم داده‌اند تا این روزها چکر تقاضای سودگرای مسکن برای ورود سوداگران مهیا نباشد و لگیرهای هم برای تقاضای سوداگری دیده نشود. مهدی رولاندا، کارشناس بازار مسکن با اشاره به این موضوع می‌گوید: سال گذشته قالب پیش‌بینی در بازار مسکن این بود که رشد قیمت مسکن تا پایان سال ادامه دارد و در سال ۱۳۹۸ پایان افزایش قیمت را خواهیم داشت اما بازار مسکن برخلاف پیش‌بینی‌ها به دلیل هیجانات حاکم بر بازارهای موازی، در بهار امسال یا رشد کم‌میانگینی مواجه شد؛ به اعتقاد این کارشناس، افت قیمت مسکن تا رسیدن قیمت‌ها به قیمت سقف سال گذشته ادامه دارد.

مهرقی که خانه قبلی خود را زیر قیمت می‌فروشد و آپارتمان‌های جدید را زیر قیمت خریداری می‌کند یا سفته‌بازانی که خرید جدید آنها متوط به فروشی خانه فعلی است، که البته گروه دوم با توجه به انتظار سودآوری، تخفیف نمی‌دهد. وی بیان این که در حال حاضر نسبت به اردیبهشت‌ماه قیمت در برخی آگهی‌ها ۵ تا ۱۵ درصد کاهش یافته است گفت: تا اردیبهشت‌ماه تعداد خریداران بیشتر از فروشندگان واقعی بود اما حالا تریا برعکس شده است؛ تا دلت بخواند آپارتمان برای عرضه وجود دارد اما خریداران عقب‌نشینی کرده‌اند و در انتظار کاهش قیمت هستند حتی قابل‌های زیر قیمت به‌سختی فروش می‌رود. اندک نشت‌هایی هم که برای خانه‌های به‌قیمت بی‌قرار می‌کنیم معمولاً به دلیل تفرع مشتریان برای تخفیف، بیشتر و مقاومت فروشندگان در این خصوص است. او می‌شود میانگین قیمت مسکن در تهران بر اساس اعلام بانک مرکزی در شهریورماه به ۱۲ میلیون و ۶۶۷ هزار تومان در هر مترمربع رسید و این در حالی است که طی دو ماه اخیر قیمت خانه دو افت ملاحظه را تجربه کرد؛ به‌طوری که قیمت‌ها در مردادماه و شهریورماه به ترتیب ۲۰۴ و ۲۰۸ درصد نسبت به ماه قبل کاهش یافت. باین‌حال جهش قیمت‌ها طی دو سال اخیر، متقاضیان را از خرید ناتوان کرده است. آمار گویای آن است که

پنجاه‌لبانی مشاوران املاک می‌گویند هم‌اکنون نسبت به اردیبهشت‌ماه از تعداد فابل‌های نجومی و قیمت‌هایی که بالاتر از میانگین منطقه بود کاسته شده و مالکان قیمت‌ها را البته به‌طور فطره‌چگانی پایین می‌آورند؛ به گزارش ایسا، مسیر گران‌فروشان در بازار مسکن با غریبال فابل‌های قریز مفود شد. از نوم مردادماه امسال که دانستنی، ساماندهی سایت‌های فروش ملک را در دستور کار قرار داده قیمت‌های نجومی از آگهی‌ها حذف شده و با توجه به کاهش ۷۴ درصدی معاملات، راه فروش این نوع آپارتمان‌ها بسیار دشوار شده است. واسطه‌های ملکی می‌گویند خریدوفروش حتی در قابل‌های زیر قیمت به‌سختی صورت می‌گیرد؛ چه بسا به آپارتمان‌هایی که قیمت‌های آن بالاتر از میانگین منطقه ارائه می‌شود.

بررسی‌های میدانی از انحصار دارایی‌ها در بخش مسکن حکایت دارد. لیکن، یکی از مشاوران املاک منطقه ۴ می‌گوید اسفند یار سال و اردیبهشت امسال اوج مراجعه برای خرید آپارتمان بود و کسانی که به‌نوعی تصور می‌کردند از تورم جا می‌دهند سرمایه خود را وارد بازار مسکن کردند. به همین دلیل در حال حاضر افرادی که در بازار مسکن هستند و قصد سرمایه‌گذاری در هر حوزه‌ای دارند باید ابتدا آپارتمانی را که خریدند بفروشند. معهود خریداران بازار مسکن هم به دودسته تقسیم می‌شوند؛ یا خریداران

ساخت خانه‌های استیجاری برنامه مشترک دولت و شهرداری

بهره‌برانیان دولت و شهرداری در حال رایزنی‌های اولیه برای ساخت خانه‌های استیجاری هستند و در این خصوص قرار است وزارت کشور و شهرداری با یکدیگر تعامل کنند.

به گزارش ایسنا، جلسه شورای عالی مسکن یا حضور رئیس‌جمهوری، اعضای دولت و مدیران شهرداری ۳۰ تیرماه امسال برگزار شده که یکی از موضوعات موردبررسی، احداث خانه‌های کوچک به‌عقد اجاره بوده است. بر اساس اعلام یکی از مدیران شهرداری، از جمله مباحث مطرح در این نشست موضوع تامین مسکن استیجاری توسط شهرداری برای افرادی است که توانایی خرید خانه را ندارند و ظاهراً شهرداری نیز از آن استقبال کرده است، چند روز بعد هم بحثگوی دولت از برنامه احداث خانه‌های کوچک مقرر برای مردم شهر تهران خبر داد. در ادامه برنامه‌ریزی برای احداث خانه‌های ۴۰ متری در تهران مطرح شد. برخی کارشناسان، احداث خانه‌های اجاره‌ای را مطابق الگوی کشورهای توسعه‌یافته عنوان و مطرح می‌کنند. کلان‌شهرهای بزرگ نیز ساخت مسکن برای خانوارهای تک‌نفره و کم‌بضاعت را در دستور کار خود قرار داده‌اند. در بسیاری از کشورهای پیشرفته، شهرداری‌ها در نقش دولت محلی اقدام به عرضه مسکن استیجاری و مدیریت بازار اجاره به نفع گروه‌های هدف می‌کنند و از این طریق بازار اجاره مسکن توسط دولت‌های محلی تنظیم می‌شود.

در ایران نیز طبق بند ۲۱ ماده ۵۵ قانون شهرداری یکی از وظایف این نهاد، ساخت مسکن برای افراد بی‌بضاعت است که در جلسه شورای عالی مسکن

عنوان شده طرح و آیین‌نامه‌ای در این زمینه تهیه شود. با اگر لازم است در هیأت وزیران آورده و موردبررسی قرار گیرد.

طبق اعلام مدیرعامل سازمان نوسازی شهر تهران، مقررنسبه وزارت کشور و شهرداری در این موضوع تامل کند که نهایت در دستور کار قرار گرفت و در روزهای گذشته طی جلسه‌ای که با شهردار تهران و معاونان وی داشته‌ایم، اکنون این موضوع در حال کار کارشناسی است.

بزرگ‌ترین چالش شهردار تهران پس از برگزاری جلسه شورای عالی مسکن، با اشاره به افزایش سهم مسکن در سبد خانوارها از ۱۲ درصد به بالای ۵۰ درصد در تاریخ چهار دهه انقلاب اسلامی اظهار کرد اگر هر چه زودتر برای این امر تبیینی اندیشیده شود، مسئله مسکن از موضوعی اجتماعی به موضوعی امنیتی تبدیل می‌شود.

وی افزود در جلسه اخیر هیأت دولت در این زمینه راهکارهای زیادی مطرح شد. ما هم پیشنهاد دادیم با حمایت دولت از ظرفیت شهرداری‌ها برای توسعه مسکن استفاده شود که از این موضوع استقبال و حتی پیشنهاد شد ظرفیتهای قانونی برای تحقق این امر پیش‌بینی شود البته به نظر من در ماده ۵۵ قانون شهرداری‌ها این ظرفیت وجود دارد و دولت هم آماده همکاری است. همه باید تلاش کنیم تا قدمی برای حل مشکل مسکن قشار کم‌درآمد برداریم.

از سوی دیگر معاون مسکن و ساختمان وزیر راه و شهرسازی در گفتگو با ایسنا در خصوص برنامه‌های وزارتخانه برای بازار اجاره گفت بحث اجاره‌داری را

در شقوق مختلف در دستور کار قرار داده‌ایم. از جمله اجاره‌داری حرفه‌ای، که علاوه بر بخش خصوصی، دولت نیز بتواند برای مدیریت بازار، ورود کند، البته در این برنامه، گروه‌های کم‌درآمد مدنظر هستند. در این خصوص طرحی نوشته شده اما برای این که بتوانیم آن را پیش ببریم باید مجوز قانونی برای اصلاح آیین‌نامه صادر شود. جاره‌داری حرفه‌ای قبلاً هم در قانون بوده اما نتایج مدنظر را نه دنبال نداشت.

محمودزاده خلعت‌نشان کرد: در طرح‌های قبلی برای پنج سال سازنده باید اجاره می‌داد و بعد زمین به او واگذار می‌شد. این موضوع نمی‌توانست در بازار اجاره تعادل ایجاد کند. به همین منظور باید آیین‌نامه را اصلاح کنیم که اراضی برای همیشه در اجاره بماند تا بتوانیم واحد ارزان قیمت تولید کنیم.

در این زمینه هم چنین کلاه حاج علی‌اکبری، مدیرعامل سازمان نوسازی شهر تهران در گفتگوایی گفته است: جریان دومی وجود دارد که در خصوص بحث اجتماعی و تامین خانه ۳۰ متری است؛ درواقع مطرح می‌کند که این امر با سبک زندگی ما انطباق نداشته و همچنین با ناهارها و ارزش‌های اجتماعی و فرهنگی همخوانی ندارند و در خصوص ویژگی‌های مسکن اختلاف‌نظرهای متعدد وجود دارد.

وی افزود اما طی جلسه‌ای که در شورای عالی مسکن که حدود دو ماه پیش با شهردار تهران داشتیم، رئیس‌جمهوری مطرح کرد که شهرداری‌ها می‌توانند خانه‌هایی کوچک برای افرادی که نمی‌توانند برای خود خانه تکمیل کنند، بسازد تا به‌صورت استیجاری افراد کم‌بضاعت از آن بهره‌مند شوند.



۲۵۰۰ نیروگاه خورشیدی خانگی در دست احداث

برنامه‌گذاران برای مدیریت پناه‌های شهری مناطق شمالی کشور اقدام به راه‌اندازی واحدهای پلاشته گشته نرخ خرید تضمینی برق در این مناطق حدود دو برابر تعرفه‌های جدید محاسبه خواهند شد.

بخش‌های سازمان انرژی‌های تجدیدپذیر و بهره‌وری انرژی برق (ساتبا) با تأکید بر این که برق استفاده کنندگان از پل‌های خورشیدی تولید داخل ۳۰ درصد گران‌تر خریداری می‌شود، گفت: از محل نیروگاه‌های نصب شده حدود ۵۳ هزار و ۴۳۰ مترمربع سال اشتغال به صورت تضمینی در بخش تجدیدپذیر صورت گرفته است.

عمدتاً در مناطق محروم و روستایی در دست احداث است. وی با تأکید بر اینکه نرخ خرید تضمینی برق تجدیدپذیرها با ابلاغ جدید و زیر حدود ۳۰ درصد افزایش یافته است، اظهار کرد: این تعرفه در بخش نیروگاه‌های پلاشته به ویژه در مناطق شمالی کشور، از حمایت بیشتری برای سرمایه‌گذاران برخوردار است.

یاسر اعلام وزارت نیرو، همچنین افزود: بیش از این، نرخ خرید تضمینی برق به ازای هر کیلووات تولید انرژی در این واحدها حدود ۳۷۰ تومان بوده که این رقم در حال حاضر به ۵۵۵ تومان در کل کشور رسیده است. وی چنانچه

بجرازه‌هایان، بخش‌های سازمان ساتبا با اشاره به این که هم اکنون در تمامی استان‌های کشور نیروگاه‌های تجدیدپذیر راه‌اندازی شده است، گفت: در حال حاضر ظرفیت نصب شده این نیروگاه‌ها در برابر ایران به ۸۲۱ مگاوات رسیده و تمامی این ظرفیت از طریق ۱۱۵ شرکت بخش خصوصی تحقق شده است.

به گزارش ایسا، جعفر محمدنژاد می‌گوید: با اشاره به راه‌اندازی بیش از ۱۱۵ نیروگاه مگاوااتی تجدیدپذیر در کشور، گفت: تاکنون حدود ۲۵۰۰ نیروگاه خورشیدی پشت‌بامی یا خانگی در کل کشور ایجاد شده و ۲۵۰۰ واحد دیگر نیز



افزایش دو برابری ظرفیت تولید انرژی‌های تجدیدپذیر در ایران



بجرازه‌هایان معاون وزیر نیرو در امور برق و انرژی گفت: ظرفیت نیروگاه‌های تجدیدپذیر با افزایش دو برابری نسبت به سال گذشته از مرز ۸۴۰ مگاوات گشته است. به نقل از وزارت نیرو، همایون خدایی‌پور در مراسم افتتاحیه چهارمین نمایشگاه و کنفرانس بین‌المللی انرژی‌های تجدیدپذیر ایران گفت: وزارت نیرو در تلاش است تا پایلای دولت دوازدهم ظرفیت تولید انرژی‌های تجدیدپذیر کشور را به چهار هزار مگاوات برساند. معاون وزیر نیرو در امور برق و انرژی با تأکید بر اینکه ایران از ظرفیت‌های مناسبی در زمینه انرژی‌های تجدیدپذیر برخوردار است، اضافه داد: در حال حاضر ۶۰ هزار مگاوات پتانسیل انرژی بادی در کشور شناسایی شده است. وی با اشاره به شناسایی پتانسیل ۱۵۰ هزار مگاوااتی انرژی آفتاب برای ایجاد مراکز انرژی خورشیدی، افزود: در یک مصرف‌ناستل اسسال، نیروگاه‌های تجدیدپذیر با تولید ۵۰۰ مگاوااتی خود کمک‌مؤثری به شبکه برق برابری کشور خواهند.

خودرو خود را با انرژی خورشیدی شارژ کنید!

بجای ابرایشان به نظر می‌رسد که شرکت خودروسازی نپسان موتورز قصد دارد شارژ خودروهای برقی خود را با استفاده از انرژی خورشیدی تست و آزمایش کند.

به گزارش ایستا، در سال‌های اخیر که انرژی‌های تجدیدپذیر و دوستدار محیط زیست از طرفداران متعددی برخوردار شده و دولت‌های بسیاری در سراسر جهان تصمیم گرفته‌اند که با گسترش فناوری‌های جدید، کاربردهای بیشتری برای آن در نظر بگیرند، حالا شرکت خودروسازی نپسان موتورز زین به تازگی اتلام کرده است که به دنبال توسعه ایستگاه‌های شارژ مخصوص وسایل نقلیه برقی و الکتریکی یا بهره‌گیری از انرژی‌های تجدیدپذیر همچون نیروی خورشیدی است.

بر اساس گزارش‌های منتشر شده نپسان موتورز در شهر مئورن استرالیا به تازگی از سه ایستگاه شارژ مخصوص خودروهای الکتریکی رونمایی کرده است که قرار است به دارندگان خودروهای مذکور امکان شارژ رایگان و بهره‌مندی از انرژی خورشیدی را بدهد. بدین منظور این شرکت اعلام کرده است که این پروژه به صورت آزمایشی به مدت ۲۰۰ روز در سه ایستگاه شارژ مربوطه اجرایی و اعمال می‌شود تا در صورت موفقیت آمیز بودن این پروژه آزمایشی، امکان تأمین برق رایگان و شارژ آسان برای صاحبان

خودروهای الکتریکی فراهم شود.

به گفته بسیاری از کارشناسان و تحلیلگران، این اقدام در صورتی که با موفقیت رویو شود، می‌تواند به آغاز تغییر و تحولات مثبت و بزرگی باشد و موجب شود که خیل عظیمی از مشتریان به سمت وسوی خریداری و استفاده از خودروهای الکتریکی سوق داده شوند چراکه علاوه بر حذف هزینه‌های مربوط به سوخت، گام مثبتی در راستای حفاظت از محیط زیست و کاهش آلودگی هوا و تبعات منفی ناشی از آن برداشته‌اند.

این ایستگاه شارژ جدید اولین مورد از نوع خود به شمار می‌رود که برای نخستین بار برای بهره‌مندی صاحبان استرالایی خودروهای برقی نصب و تعبیه شده است.

توجه کلی ساز و کار این ایستگاه شارژ بدین صورت است که انرژی مورد نیاز خود را از سلول‌ها و صفحات خورشیدی نصب شده بر روی سقف ایستگاه دریافت می‌کند و از طریق کابل‌های مخصوص به پایین جایگاه یعنی محل شارژ خودروهای الکتریکی منتقل شده و خودرو را شارژ می‌کند.

همچنین برای شرایط خاص و اضطراری آید و هوایی همچون روزهای بارانی و ابری، یک مجموعه باتری ۶ کیلووات ساعتی درون ایستگاه نصب شده است که قادر است انرژی خود را به خودروهای الکتریکی منتقل

کند و در صورت نبود انرژی خورشیدی، جایگزین مناسبی برای شارژ خودروها محسوب شود. این بدان معناست که ترم اقشار هوشمند نصب شده در این ایستگاه‌ها تشخیص می‌دهد که هر زمان سلول‌های خورشیدی تنها با ۲۰ تا ۳۰ درصد از توان خود در حال کار بودند، به صورت اتوماتیک و خودکار باتری و منبع تأمین برق راه اندازی می‌شود و خودروهای الکتریکی حاضر در جایگاه را شارژ می‌کند.

گفته می‌شود طراح اصلی و توسعه‌دهنده ایستگاه‌های شارژ مبتنی بر سیستم انرژی‌های خورشیدی، شرکتی تحت عنوان دلتا الکترونیکز یا همکاری شرکت نپسان موتورز بوده که قصد دارد از سال آینده میلادی عرضه رسمی آن را به کشورهای مختلف و خریداران خصوصی، دولتی و شرکتی آغاز کند. با اینکه هنوز عدد و رقم مشخصی برای قیمت این ایستگاه‌های شارژ خودروهای برقی از سوی این شرکت اعلام نشده است، اما کارشناسان برآورد کرده‌اند که حدود دو هزار تا سه هزار و ۵۰۰ دلار قیمت خواهد داشت.

وزارت انرژی و محیط زیست در استرالیا با اختصاص بودجه ۱۴۰ هزار دلاری تصمیم گرفته است که با همکاری شرکت‌های بزرگی همچون نپسان موتورز و دلتا الکترونیکس پروژه مذکور را به پیش ببرد و در صورت موفقیت آمیز بودن آن، به سایر ایالات و شهرهای این کشور نیز آن را توسعه دهد.

قایقی که سوختش از آب دریا تأمین می‌شود

بجای ابرایشان قایق ساخته شده که روی آن یک سلول سوخت هیدروژنی نصب شده و می‌تواند آب دریا را به هیدروژن تبدیل کند. همچنین این قایق نظام انرژی مورد نیاز خود را از منابع تجدیدپذیر تأمین می‌کند.

به گزارش خبرگزاری مهر به نقل از لیکت، قایق انرژی آبزی فقط به وسیله انرژی تولیدی خود حرکت می‌کند.

این قایق دارای پیل‌های خورشیدی، توربین‌های بادی و سلول سوختی هیدروژنی است. در حقیقت قایق مذکور یک آزمایشگاه شارژ، ابزار تبلیغاتی و یک منبع انرژی‌های تجدیدپذیر است. این قایق در حقیقت ایستگاه حمل و نقل را نشان می‌دهد. این قایق در میانه سفر ۶ مایل خود به سراسر جهان در لندن توقف کرد. لوئیس توتال و بیوبوس متبر پروژه این قایق می‌گویند ما چند فناوری تولید انرژی را آزمایش و حرکت کرده‌ایم اما راز واقعی این قایق در حرکت فناوری‌هاست.

این قایق با ۱۶۸ متر مربع پیل خورشیدی پوشیده شده است. تمام هزینه قایق نیز پوشیده از سلول‌های خورشیدی است. این پیل‌ها در ساعات لوج تابش خورشید ۲۸ کیلووات ساعت انرژی تولید می‌کنند تا بابتی‌های قایق را همیشه شارژ نگه دارند.

در این قایق باتری‌هایی با ظرفیت ۱۲۶ کیلووات ساعت قرار دارند. باتری ۱۰۰ کیلووات ساعتی برای تأمین انرژی موتور و یک باتری ۲۶ کیلووات ساعتی برای نیازهای پشتیبان کافی هستند. باتری ۲۶ کیلووات ساعتی روشنایی و گرمایش قایق را فراهم می‌کند. علاوه بر آن انرژی مورد نیاز ماشین قهوه‌ساز، ماشین نظیف‌سوی و لباسشویی را نیز تأمین می‌کند.



مزایا و معایب استفاده از انرژی خورشیدی کدامند؟

بهره‌برایان روزانه مطالب زیادی در مورد قوانید استفاده از منابع تجدیدپذیر مانند انرژی باد یا انرژی خورشیدی نوشته می‌شوند اما در مقابل باید بدانید یک مکتب فکری وجود دارد که ابراز بی‌ایین مکتب بر این باور هستند که انرژی خورشیدی معایب نیز دارد.

به گزارش ایستا، اگرچه در حال حاضر میزان مصرف انرژی خورشیدی برای برق ۴.۸ درصد است اما سازمان‌های بین‌المللی و حتی «کنفرانس پاریس ۲۰۱۵» به طور مداوم در تلاش هستند تا آن میزان را افزایش دهند. هدف فعلی آنها افزایش این میزان مصرف تا ۲۳ درصد تا سال ۲۰۳۰ در سراسر جهان است.

می‌توان انکار کرد که خورشید یکی از غریب‌ترین منابع انرژی را ارائه می‌دهد. برآوردها نشان می‌دهد که زمین حدود ۱۲۰ هزار تریلیون کیلووات انرژی از تابش خورشیدی دریافت می‌کند که این میزان ۳۰ هزار برابر بیشتر از آنچه جهانی واقعاً نیاز دارد است.

اگر ما بتوانیم از این انرژی به نحو احسن استفاده کنیم، دیگر نیازی نیست نگران به اتمام منابع ذخایر نفت، زغال سنگ و گاز طبیعی باشیم. ریش‌های بسیاری وجود دارد که طی آن از انرژی خورشیدی به عنوان منبع تجدیدپذیر برای تسویه انرژی و انتقال به یک اقتصاد کم‌کربن به عنوان منبع تجدیدپذیر استفاده می‌شود. با این حال برخی از افراد در مورد استفاده از انرژی خورشیدی نگران هستند. حتی این مقاله در مورد همه جوانب مثبت و منفی انرژی خورشیدی صحبت می‌کند.

انرژی خورشیدی یک منبع انرژی پاک به شمار می‌رود که ضخیم نیست را آلوده نمی‌کند این یک منبع انرژی تجدیدپذیر است و می‌توان روزانه به طور مستقیم از خورشید استفاده کرد. از این رو تا زمانی که خورشید وجود دارد هیچ گونه جای نگرانی نیست. به گفته دانشمندان پدیده فوولتی خورشید حداقل تا ۵ میلیارد سال آینده رخ نخواهد داشت. این زمان کافی برای بهره‌برداری داریم و با اطمینان می‌توانیم از انرژی خورشیدی استفاده کنیم.

استفاده از انرژی خورشیدی تاثیر مستقیمی در کاهش رنجای گرین در کره زمین دارد. برآوردها نشان می‌دهد که انرژی خورشیدی به کاهش خسارات ناشی از تغییرات آب و هوایی در آینده، یا صرفه‌جویی ۴۵۹ میلیارد دلار در سطح جهان کمک خواهد کرد.

بیشتر دولت‌ها از افرادی که پل‌های خورشیدی را در خانه‌های خود نصب می‌کنند، حمایت مالی می‌کنند. بازده‌های خالص زیادی وجود دارد که می‌توانند با استفاده از انرژی خورشیدی از بیشتر انرژی مورد نیاز خود برای استفاده روزمره استفاده کنید.

در صورت اضافه کردن برق منظم با انرژی خورشیدی، صورت‌حساب برق شما نیز می‌تواند به طرز چشمگیری کاهش پیدا کند. علاوه بر این، با افزایش بیش‌تر در توسعه فناوری‌های پل‌های خورشیدی امکان اشتراک انرژی اضافی با همسایگان نیز وجود دارد. در عوض، مبلغ آن را پرداخت می‌کنند یا در صورت‌حساب بعدی

خود تخفیف می‌گیرید.

علاوه بر نکات ذکر شده، هزینه نگهداری یک صفحه خورشیدی بسیار ناچیز است. بنابر این پس از نصب آن در خانه، بسته به کیفیت می‌توانید ۱۰ الی ۲۰ سال از آن استفاده کنید. تولیدکنندگان پل‌های خورشیدی نیز ضمانت‌های ماندگاری را بر روی این پل‌ها می‌گذارند. تا در صورت بروز مشکل با آنها تماس به‌قرار کنید. همچنین این پل‌ها باید سالی چند بار تمیز شوند. بنابراین می‌توانید خوشحال این کار را انجام دهید یا یک شرکت نظافت تماس گرفته تا افرادی بیابند و این کار را برای شما انجام دهند.

اگرچه وقتی به انرژی خورشیدی فکر می‌کنیم، انرژی پاک به ذهنمان می‌آید، لازم به ذکر است که نصب پل‌های خورشیدی نیز با آلودگی همراه است. هنگامی که پل‌های خورشیدی منتقل و نصب می‌شوند، تمایل به انتشار گازهای گلخانه‌ای دارند. علاوه بر این، برخی از مواد مورد استفاده در سامانه‌های فتوولتایک سمی هستند. بنابراین، می‌تواند به طور غیرمستقیم بر محیط زیست تاثیر بگذارد. هر پدیده‌ای که در اثر تابش نور بدون استفاده از مکانیزم‌های محرک مکانیکی الکتریسته تولید کند، پدیده فتوولتایک گفته شده و علمانی که این فرایند را به وجود می‌آورد، سلول خورشیدی نام دارد.

هزینه اولیه نصب و استفاده از انرژی خورشیدی بسیار زیاد است زیرا کار به مجبور است هزینه کل بسته را بپردازد. کل سیستم شامل باتری، سیستم کشتی پل خورشیدی و انورتر یا مبدل جریان مستقیم به متناوب است. با این حال، فناوری در این بخش هر روز در حال پیشرفت است. بنابراین احتمالاً در آینده‌ای نزدیک شاهد کاهش هزینه‌ها خواهیم بود.

استفاده از انرژی خورشیدی بسیار وابسته به خورشید است. بنابراین اگر هوا ابری است و خورشید در آسمان نیست ممکن است در آن روز برقی از آن سو دریافت نکنید. از آنجا که فناوری ذخیره‌سازی در حال حاضر پیشرفت نمی‌کند، پل‌های خورشیدی نمی‌توانند انرژی زیادی را ذخیره کنند. بنابراین در حال حاضر امکانی ۱۰۰ درصد به انرژی خورشیدی امکان‌پذیر نیست. شما باید آن را با منابع انرژی سنتی تکمیل کنید.

هرچه سرمایه‌گذاری‌های بیشتری در جهت توسعه راه‌حل‌های نوآورانه برای جذب انرژی خورشیدی صورت می‌گیرد، ما به احتمال زیاد می‌توانیم از این منبع انرژی به طور کارآمدتری استفاده کنیم. با وجود انتقادات و خلع‌بستگی که این صفحات خورشیدی تولید می‌کنند، ما این واقعیت را می‌دانیم که انرژی خورشیدی یک منبع بسیار بهینه‌تر از سوخت‌های فسیلی است.



انرژی پاک در ایران تا چهار رقم قدمی کشد

پنجماه ایران: ظرفیت نیروگاههای تجدیدپذیر با افزایش دو برابری نسبت به سال گذشته از ۸۲۰ مگاوات گذشته است و بر اساس برنامه ریزی صورت گرفته ظرفیت انرژیهای پاک کشور تا پایان سال به ۱۰۰۰ مگاوات و تا پایان دولت دوازدهم به ۲۰۰۰ مگاوات خواهد رسید. به گزارش ایسنا، ایران کشور پرمیثاسی از لحاظ انرژیهای نو همچون انرژیهای خورشیدی و بادی بوده و برنامه استفاده از انرژیهای تجدیدپذیر در ایران از سوی دولت به صورت جدی در حال پیگیری است. تخمین زده می شود با شرایط فعلی بین ۱۵ تا ۲۰ هزار مگاوات ظرفیت قابل نصب نیروگاههای بادی که صرفه اقتصادی دارند، در ایران وجود داشته باشد. این ظرفیت در رابطه با انرژی خورشیدی به مراتب بالاتر است، چون نیروگاههای خورشیدی محدودیت نیروگاههای بادی را ندارند و در بیشترین نقاط کشور قابلیت نصب نیروگاه خورشیدی وجود دارد.

طبق آخرین آمار، تاکنون از منابع تجدیدپذیر حدود ۵۶۶ میلیون کیلووات ساعت انرژی تولید شده که این میزان تولید برق توانسته از فشار حدود ۶۰ میلیون و ۴۶۱ هزار تن گاز کالانگاری در کشور بکاهد. این میزان تولید انرژیهای نو باعث شده بیش از یک میلیارد متر مکعب از مصرف سوختهای فسیلی در ایران کاسته و بیش از ۷۸۵ میلیون لیتر در مصرف آب نیز صرفه جویی شود. هم‌اکنون ۲۸۰ مگاوات نیروگاه تجدیدپذیر درون کشور در حال احداث است و ظرفیت نصب شده انرژیهای نو به

۷۶۱ مگاوات رسیده است. همچنین تاکنون ۱۸۵ نیروگاه تجدیدپذیر مگاواتی در کشور نصب شده و ۲۲ نیروگاه مگاواتی دیگر نیز در حال احداث است. بر اساس این گزارش، رضا اردکبیلان، وزیر نیرو، انرژیهای تجدیدپذیر را سیاست فعلی مجلس و دولت دانسته و با تأکید بر این که وزارت نیرو نیز این برنامه را با جدیت دنبال می کند، گفته است. برنامه دولت این است که تا پایان دولت دوازدهم حدود ۴۰۰۰ مگاوات ظرفیت نصب شده تجدیدپذیر ایجاد کند و هم‌اکنون نیز در آستانه ۱۰۰۰ مگاوات هستیم. وی با بیان این که کشور ما در زمینه انرژیهای تجدیدپذیر از ظرفیت بالایی برخوردار است، گفت: در بخش باد حدود ۲۰ هزار مگاوات ظرفیت مطالعه شده داریم. هر چند آهنگ

توسعه تجدیدپذیرها در کشور با توجه به شرایط پیش آمده از جمله نوسانات بازار ارز نسبت به گذشته کند شده، اما مسئولان نیز با برنامه ریزی‌های صورت گرفته جبران خواهد. همچنین حتی اطلاعاتی که از سوی همایون حائری - معاون وزیر نیرو - در امور برق و انرژی ارائه شده است، وزارت نیرو در تلاش است تا پایان دولت دوازدهم ظرفیت تولید انرژیهای تجدیدپذیر کشور را به ۴۰۰۰ مگاوات برساند. ایران از ظرفیتهای مناسبی در زمینه انرژیهای تجدیدپذیر برخوردار است؛ در حال حاضر ۶۰ هزار مگاوات پتانسیل انرژی بادی و پتانسیل ۱۵۰ هزار مگاواتی انرژی آفتاب برای ایجاد مراکز انرژی خورشیدی نیز شناسایی شده است.



آخرین وضعیت تجدیدپذیرها در ایران اعلام شد

پنجماه ایران: ایران کشوری است که از لحاظ انرژیهای نو همچون خورشیدی و بادی پتانسیل‌های بالایی داشته و برنامه استفاده از انرژیهای تجدیدپذیر از سوی دولت به صورت جدی در حال پیگیری است و تخمین زده می شود با شرایط فعلی بین ۱۵ تا ۲۰ هزار مگاوات ظرفیت قابل نصب نیروگاههای بادی که صرفه اقتصادی دارند، در ایران وجود داشته باشد. در این راستا طبق آخرین آمار میزان تولید انرژیهای تجدیدپذیر در ایران در شهر یومره به ۸۲۱ مگاوات رسیده که نسبت به مدت‌ها، ۱۰۵ درصد افزایش داشته است. به گزارش ایسنا، از انس بین‌المللی انرژی (IEA) اعلام کرده ظرفیت نیروی تجدیدپذیر جهانی تحت تأثیر نصب تاسیسات فتوولتیک خورشیدی در خلفها، مانتیمل‌ها و صنعت تا پنج سال دیگر ۵۰ درصد رشد خواهد کرد. در این راستا با توجه به این که شرایط بار تولیدی این نیروگاهها در ایران نسبت به میانگین جهانی بالاتر است، دولت درصدد توسعه بیش تر این انرژی پاک است و طبق برآوردها بیش از ۱۵۰ هزار مگاوات ظرفیت احداث نیروگاههای خورشیدی در کشور وجود دارد.

مجموع ظرفیت تولید نیرو از منابع تجدیدپذیر در مقایسه با ۲۵ سال گذشته، به میزان ۱۲ تریلو وات تا سال ۲۰۲۲ رشد خواهد کرد که معادل مجموع ظرفیت نیروی نصب شده در آمریکاست. طبق گزارش سالانه IEA از انرژیهای تجدیدپذیر جهانی، فتوولتیک خورشیدی حدود ۶۰ درصد و نیروی بادی در خشکی ۲۵ درصد از این رشد را تشکیل خواهد داد. سهم تجدیدپذیرها در تولید نیرو از ۲۶ درصد فعلی به ۳۰ درصد در سال ۲۰۲۲ رشد

خواهد کرد.

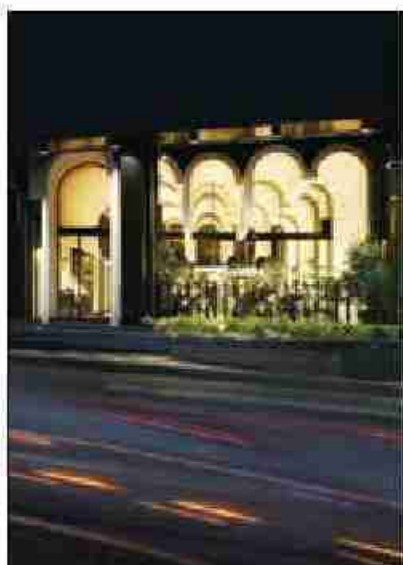
طبق آخرین آمار ظرفیت نیروگاههای تجدیدپذیر و پاک (آبی و غیر فوکی) نصب شده در کشور تا پایان شهریورماه ۱۳۹۸ حاکی از آن است که ۳۰۲۲ مگاوات متعلق به نیروگاههای بادی، ۲۶۶۲ مگاوات متعلق به نیروگاههای فتوولتیک، ۸۲۱ مگاوات متعلق به نیروگاههای برق آبی کوچک، ۱۰۵ مگاوات متعلق به نیروگاههای زیست توده، ۱۲۶ مگاوات بازمانده تلفات حرارتی، ۸۰ مگاوات ظرفیت کاهشی تلفات شبکه است که مجموع آن ۸۲۱ مگاوات می شود که نسبت به مدت‌ها (۷۶۱ مگاوات) ۱۰۵ درصد افزایش داشته است.

بر اساس این گزارش، قرار است ۳۰۰ مگاوات از محل قراردادهای خرید تضمینی برق تجدیدپذیر، ۳۰۰ مگاوات از محل سوخت مزبور و ۱۲ قانون رفع موانع تولید رقابت‌پذیر و ارتقاء نظام مالی کشور، ۷۰۰ مگاوات از مصوبه ۲۵ شهریورماه سال ۱۳۹۵ هشت وزیران که جعاً ۷۰۰ مگاوات می شود نصب خواهد شد. میزان برق تولیدی از منابع تجدیدپذیر در شهریورماه سال ۱۳۹۸ نسبت به مدت‌ها تغییر نداشته و اجتناب از گازهای گلخانه‌ای، مصرف سوخت فسیلی و مصرف آب در شهریورماه سال ۱۳۹۸ نسبت به قبل به ترتیب ۱۰، ۱۲ و ۹ درصد افزایش داشته است. بر این اساس، بری تولیدی از منابع تجدیدپذیر ۱۴۴ میلیون کیلووات ساعت بوده و ۱۰۲ هزار تن عدم انتشار گازهای گلخانه‌ای و ۴۵ میلیون مترمکعب عدم مصرف سوخت فسیلی و همچنین ۲۵ میلیون لیتر عدم مصرف آب صورت گرفته است.

طراحی داخلی رستوران لمنز

شاید، برای دستیابی به فضایی مدرن در کنار نمادی از معماری ایرانی برای کاربران، دو گروه از نویس‌های تیم‌دیرهای در سالن اصلی قرار داده شدند. این طاق‌ها برای جدا کردن کل فضای بزرگ به چندین ناحیه ظریف کوچکتر، اختصاص داده شده‌اند. ترکیب مصالح طبیعی و غیرطبیعی مختلف مانند (آلبو کانی سنتی، سنگ نیل، پروقیل‌های آهنی نیل، کاغذ دیواری گچی سفید) ترکیبی از سطوح خشن و صاف را ارائه می‌دهد که احساس گشتن فضای را در جوی کافولادج و گرم شدن می‌دهد.

تجرب‌ایرانی، هدف اصلی از طراحی این پروژه، ساخت یک رستوران منحصر به فرد بود که در آن جریه‌های دلش از طریق ارتباطات چند رشته‌ای، فراهم می‌شود. به نقل از خط معمار، این پروژه عبارت بود از طراحی داخلی کافی‌شاپ و رستوران ایرانی، با نام رستوران لمنز، در منطقه جند تهران. فضای رستوران با استفاده از فرم‌های سنتی مشخص می‌شود که به صورت بعضی فضای سازماندهی برنامه‌کاربرد را مشخص می‌کند. یک پیک و پرویدی شگفت انگیز، نشیمن، ناهارخوری، یک اتاق واقعیت مجازی و کافی



طراحی داخلی واحد اداری برای شرکت هیوندای

کند این پروژه با استفاده از پالت رنگی ساده و در عین حال جسورانه و همچنین مبلمان و وسایل ساده به اتمام رسید. در راستای توجه به زیبایی شناسی صنعتی، گرافیک های محیط اطراف عمدتاً بر مبنای گرافیک کارخانه های که با زبان طراحی خام و متناسب با این سبک بیان می شوند.

پنجراهی لیان این دفتر کار بر اساس سبک صنعتی در شهر مشهور گوانگژ جنوبی طراحی شده است.

به نقل از خط معمار، یکی از ویژگی های اصلی شرکت هیوندای ایجاد محیط کاری راحت و کاربر پسند بود که استفاده از آن ساده باشد و به پرورش فرهنگ نوآوری و همکاری کمک



طراحی دو ویلا در گیلانوند

بزرگ نظیر تهرانی است. در این ویلاها می‌توان تمام روز و شب را در جلهای مختلف به فعالیت‌های متنوع پرداخت. این مهم با معماری و خلق فضاهای متنوع شکل می‌گیرد. طراحی پروژه بر اساس ایده‌ی داری برای یکی از دو ساختمان و نه موارد در پلان‌ها شامل زیر زمین، همکف، طبقه اول و طبقه دوم و در حجم با ترکیب استوابعی دقیقه شده و پرهیز از گوشه‌های تیز و همچنین بر بقیع شکل گرفت.

پنج‌ماد لیلی: ایده اصلی در شکل‌گیری این ویلاها، که سببی یا سببی نام گرفتند، پرهیز از بکنواختی کسالت‌آور سبک زندگی در شهرهای بزرگ است. نه نقل از خط معمار، در دهکده ویلایی هشت بهشت گیلان‌سند، در پراثر خواهان طراحی، در ویلای کاملاً یکسان در دو پلاک مجاور هم بودند. ایده اصلی در شکل‌گیری ویلاهای سببی و سببی پرهیز از بکنواختی کسالت‌آور سبک زندگی در شهرهای



طراحی و اجرای ویلا سه طبقه مدرن

پنجره‌های آلومینایی در نیویورک طراحی شده که حجم بسیار ساده آن
تکلیف‌انگیز است.

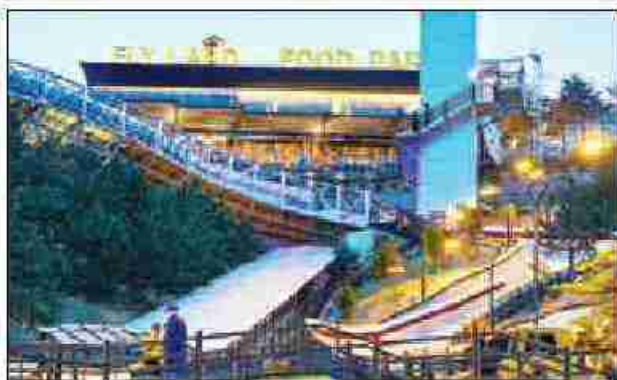
به نقل از خط معماری، نکته مهم و جالب توجه در طراحی این ویلا، حجم ساده آن است.
حجمی که معمار کوشیده است آن را در نهایت سادگی نگه دارد اما در عین سادگی، زیبا
و کاربردی باشد. از این رو، طبقات به شکل یک طراحی شده‌اند که پوشش‌های آلومینایی
به این حجم داده است. تکه‌های ساده به نمایی ساختمان این موضوع را تبیین خواهد
کرد که طراحان و کارفرما در این ویلا به دنبال خلق فضای بوده‌اند که بتوان از حداکثر
زاویه دید استفاده کرد.



معماری مجموعه رستورانی تفریحی در سعادت آباد

طراحی و پیکارچه دارد. فضای داخل آن نیز در دو طبقه به همراه ویذیه یکدیگر مرتبط می شود که در انتهای آن با پنجره های شیشه ای متحرک به تراس جنوبی وصل می گردد که دید بسیار خوبی به تهران دارد. ورودی شمالی فودکورت هم با یک استخر کوچک به یام وصل می شود که فضای خوبی برای ایجاد کافی شاپ یا رستوران را دارد.

پنجره های این پروژه با نام فودکورت فلای لند در جلج جنوبی پارک پرواز در منطقه سعادت آباد واقع است. به نقل از خدا معمار، ساختار این پروژه به صورت دو پوکه متی (سازه) و فلای (نمای داخل و خارج) بوده که به نوعی در غالب یک واحد صنعتی تعریف شده است و



معماری و طراحی داخلی آپارتمان همسایه پارک

ضروری کاهش یافت تا به چهره‌هایی مانند نور طبیعی، تهویه، تسبیح و ترکیب حجم نیز توجه شود. هدف اصلی در پروژه این بود که طراحان این پیچیدگی‌ها را اصلاح کنند. سازماندهی فضای داخلی با توجه به نمای پارک و جلوگیری از دید سازماندهی شد. نکته تأثیرگذار دیگر نیز تبدیل عملکرد تراس به بتوان فضای ارتباطی در رابطه با فضاهای داخلی و خارجی بود. در نتیجه این ساختمان به صورت مجموعه‌ای منسجم شکل گرفت که دارای فضاهای باز، نیمه بسته و بسته است.

چهره ایرانیان: نخستین چالش طراحی این پروژه تعامل میان پارک و ساختمان بود و چنین تعاملی به قرار گیری بلکن‌های متنوعی منجر شد که رو به پارک باز می‌شدند.

به نقل از خط معمار، این پروژه عبات است از معماری ساختمان مسکونی همسایه پارک که در شهر مرزی ماکو به انجام رسیده است. این پارک به نوبه خود از سایه ساختمان در هنگام غروب سود می‌جوید، بنابراین کودکان می‌توانند در پارک که متصل به فضای میزبان میزبان است، به راحتی بازی کنند. تنوع و جزئیات غیر



گزارش اختصاصی پنجره‌ایرانیان از چهارمین نمایشگاه دروپنجره و صنایع وابسته اصفهان:

زنده و رونده همچون زاینده‌رود



آشاره

چهارمین نمایشگاه تخصصی دروپنجره و صنایع وابسته اصفهان از تاریخ ۳۰ مهرماه ۱۳۹۸ در محل دائمی نمایشگاه‌های اصفهان واقع در بل شهرستان و کرانه زیبای زاینده‌رود آغاز به کار کرد و تا ۳۰ آبان ماه ادامه خواهد داشت. نمایشگاه دروپنجره اصفهان با وجود رکود حاکم بر بازار در شرایط نسبتاً خوبی برگزار شد و همچون زاینده‌رود که در روزهای نمایشگاه با باز شدن درجه‌هایش بر آب و جاری شده بود، نوید رسیدن به روزهای روشن و بروی صنعت دروپنجره گسیور را می‌داد. در مدت ۴ روز برگزاری این نمایشگاه، تولیدکنندگان انواع دروپنجره، قفل، تجهیزات ایمنی و حفاظتی و سایر محصولات و صنایع وابسته و همچنین ارائه‌کنندگان خدمات در این زمینه آخرین دستاوردهای خود را در معرض دید عموم قرار دادند. هم‌زمان با نمایشگاه دروپنجره اصفهان نخستین نمایشگاه میلمان و دکوراسیون اداری، ماشین‌آلات، محصولات و ملزومات اداری و دومین نمایشگاه کالا، خدمات، تجهیزات فروشگاهی و فروشگاه‌های زنجیره‌ای نیز برگزار شد. در چهارمین نمایشگاه تخصصی دروپنجره و صنایع وابسته اصفهان ۲۷ شرکت تولیدکننده دروپنجره و برقیل‌های الومنیومی، تولیدکنندگان دروپنجره‌های بومی‌وی‌سی، سازندگان ماشین‌آلات تولیدکننده دروپنجره و شرکت‌های تولیدکننده برای‌آلات دروپنجره از استان‌های اصفهان، تهران، آذربایجان شرقی، آذربایجان غربی و مرکزی حضور داشتند. نزدیکی زمان برگزاری نمایشگاه دروپنجره با نمایشگاه صنعت ساختمان اصفهان از عمده‌ترین مواردی بود که برخی مشارکت‌کنندگان از آن گلایه داشتند و خواهان جابجایی تاریخ برگزاری این نمایشگاه به زمان دیگری به ویژه فصل پایستان بودند. نسرینه پنجره‌ایرانیان مانند دوره‌های گذشته، امسال نیز با برپایی غرفه، در نمایشگاه دروپنجره اصفهان حضور یافت و پذیرای عموم بازدیدکنندگان و فعالان صنعت دروپنجره گسیور بود. گروه خبری نسرینه نیز ضمن تهیه و ارسال گزارش‌های خبری و تصویری در زمان برگزاری نمایشگاه، با تعدادی از غرفه‌داران و مشارکت‌کنندگان در این نمایشگاه گفتگوهای انجام داد که مشروح این گفتگوها را در ادامه با هم می‌خوانیم.

سوالات زیر به صورت متبک از غرفه‌داران چهارمین نمایشگاه دروپنجره اصفهان پرسیده شد:

۱. درباره پیشینه و نوع فعالیت و همچنین محصولات شرکتان توضیح دهید.
۲. نحوه برگزاری و میزان استقبال از نمایشگاه را چگونه ارزیابی می‌کنید؟
۳. مهم‌ترین عامل و دلیل برای مشارکتان در چنین نمایشگاه‌هایی چیست؟



کبری | وینسا

۱. شرکت بازرگانی آریا صنعت غرب نماینده رسمی پروفیل وینسا در استان اصفهان است. شرکت دیباگو پروفیل، تولیدکننده پروفیل های پی وی سی با برند وینسا در کشور است.

۲. نحوه برگزاری نمایشگاه تقریباً خوب بود فقط در تحویل غرفه ها یک مقدار تاخیر داشتند.

۳. مهم ترین دلیل ما برای حضور در نمایشگاه معرفی برند و محصولات شرکت است. شرکت ما محصولات مختلفی را پوشش می دهد و از نظر تنوع محصولی در سطح خوبی است ولی فرصتی برای معرفی خودمان نداشتیم.



علیرضا شامی | فناوری داده بویشگر

۱. شرکت فناوری داده بویشگر تولیدکننده نرم افزارهای تخصصی صنعت دروپتجره، شیشه و ختایع وابسته با برند MasterWin pro کشور است.

۲. میزان استقبال از نمایشگاه امسال خوب بود و ما نتایج بسیار مثبتی از این نمایشگاه دریافت کردیم. پشت سر هم قرار گرفتن دو نمایشگاه ساختمان و دروپتجره اصفهان و قرار گرفتن نمایشگاه دروپتجره در میان ایام تعطیل اربعین از جمله مواردی بود که به میزان استقبال از نمایشگاه لطمه وارد کرد.

۳. مجموعه ما یکی از بزرگترین و اولین شرکت های تولیدکننده نرم افزار دروپتجره و تنها شرکت دانش بنیان در این زمینه در کشور است که برای معرفی محصولات جدید و عرضه بکون واسطه آن باید در نمایشگاهها حضور فعال داشته باشیم. با توجه به بازدهی سالگرد تاسیس شرکت فناوری داده بویشگر تصمیم گرفتیم که به این مناسبت کلیه محصولات را در بزره نمایشگاهی با تحقیقات ۵۰ درصدی ارائه کنیم که خوشبختانه با استقبال خوبی از سوی همکاران و مشتریانمان همراه شد.



ابوالفضل خان سرزایی | الفورال

۱. شرکت حامیان صنعت آلومینیوم در زمینه طراحی و تولید پروفیل های آلومینیومی نان ترمال و ترمال پرک با برند الفورال فعالیت می کند. مهم ترین خصوصیت پروفیل های آلومینیوم الفورال امکان

استفاده و به کارگیری براق آلات پی وی سی در این پروفیل است.

۲. استقبال از نمایشگاه امسال در مقایسه با سایر نمایشگاهها چندان خوب نبود. نحوه برگزاری و خدمات نمایشگاه خوب بود و مشکل خاصی نداشتیم.

۳. مهم ترین عامل حضور ما در نمایشگاه بحث برندینگ و معرفی استراتژی عرضه محصولاتمان در بازار است. به این صورت که مشتریان و همکاران ببینند که در این شرایط رکود و سیر نزولی بازار، مجموعه ما همچنان با تمام توان و پرقدرت و با یوندد سعادی و روبه رشد در بازار حضور دارد و محصولات و خدمات خود را به مشتریان عرضه می کند. ایجاد حس اعتماد در مشتری و اینکه بگویند ما در هر شرایطی در کنار و همراه مشتریانمان هستیم. از دلایل اصلی حضور ما در نمایشگاه است.





امید نصر | پارس آلومینیوم

۱. گروه تولیدی پارس آلومینیوم در زمینه تولید دروپنجره و نماهای شیشه‌ای کتیروال، حفاظ برده‌های شیشه‌ای، استیل و آلومینیوم در اصفهان فعالیت می‌کند.

۲. زمان برگزاری نمایشگاه به دلیل نزدیکی آن به زمان نمایشگاه ساختمان مناسب نبود و باعث شد میزان استقبال از نمایشگاه کمتر شود. نحوه برگزاری و خدمات نمایشگاه خوب بود فقط از نظر تبلیغات و اطلاع‌رسانی جای کار بیشتری داشت. حداقل در سطح شهر و استان اصفهان باید تبلیغات محیطی بیشتری انجام می‌دادند تا مردم از برگزاری این نمایشگاه اطلاع پیدا می‌کردند.

۳. معرفی برند و محصولات جدید مهم‌ترین هدف ما از حضور در نمایشگاه است. چون محصولات سنتی داریم که قابل رقابت با بسیاری از برندها و شرکتها هستیم. محصولات ما تحت لیسانس شرکت‌های معتبر و با کیفیت قابل قبول در داخل کشور تولید و عرضه می‌شود.



نیما قاضی قر | یکتا آلومینیوم پارس

۱. شرکت یکتا آلومینیوم پارس عرضه‌کننده محصولات برند آلتک (ALTEC) در داخل کشور است. یکتا آلومینیوم تولیدکننده انواع مختلف مقاطع اختصاصی، صنعتی و ساختمانی باتوان تولید روزانه ۲۰ تن از انواع مقاطع آلومینیومی و انواع پینت‌های آلیاژی از سری ۱۰۰۰ تا ۷۰۰۰ است.

۲. با توجه به محصول جدیدی که عرضه کردیم میزان استقبال بازدیدکنندگان از غرفه ما خوب و قابل قبول بود. علاوه بر حضور بازدیدکنندگان که استقبال خوبی از نمایشگاه کردند دوست داریم شرکت‌ها و مجموعه‌های بیشتری در نمایشگاه شرکت می‌کنند و شاهد غرفه‌های بیشتری در نمایشگاه می‌بودیم.

۳. امروزه دورانی به سر می‌رسد که مردم در همه زمینه‌ها با برندها سروکار دارند و معرفی برند شرط موفقیت در بازار است. ما هم با توجه به محصولی که عرضه می‌کنیم و کیفیت و قیمت مناسبی هم دارد دوست داریم که این برند را به جامعه و بازار هدف معرفی کنیم تا مصرف‌کننده ایرانی از محصول با کیفیت داخلی استفاده کند.



محمد انصاری | اکرول

۱. مجموعه ما نمایندگی رسمی محصولات شرکت آلومینول نوین (اکرول) در استان اصفهان است. شرکت آلومینول نوین تولیدکننده مقاطع آلومینیومی (کوکچه - نما - برده - دروپنجره) یا برند اکرول، در اراک فعالیت می‌کند.

۲. میزان بازدیدکنندگان نمایشگاه تا امروز خوب بود و استقبال خوبی از غرفه و محصولات ما شده است. نحوه برگزاری نمایشگاه هم خوب بود فقط تبلیغات نمایشگاه مانند همیشه ضعیف بود و جا داشت که سرمایه‌گذاری بیشتری در این زمینه صورت می‌گرفت.

۳. برند اکرول تا حدودی برای مردم و مشتریان شناخته شده است. با این حال لازم است که با حضور در نمایشگاه محصولات جدید و خدمات این مجموعه به جامعه بیشتر معرفی شود.





مهسانقري | اسمان پنجره

۱. گروه توليدي اسمان پنجره در زمينه توليد دروپنجره دوجداره پيپي وي سي و آلومينيوم فعاليت مي کند. شرکت ما همچنين نماينده انحصاري پروفيل همارش در استان اصفهان است.

۲. ميزان استقبال از نمايشگاه نسبت به سال هاي گذشته بسيار ضعيفتر شده است و بيشتر همکاران و اهالي همين صحت در نمايشگاه حضور دارند و مردم عادي کمتر در نمايشگاه حضور پيدا مي کنند. البته اين نکته را اضافه کنيم که شايد ميزان حضور بازديدکننده کم باشد اما از نظر کيفي و نتيجه خوب بوده است. نحوه برگزار ي نمايشگاه خوب بود و مشکلي نداشت.

۳. مهم ترين دليل حضور ما بحث برندنگ و شناسائي برند اسمان پنجره و تخصصي لات آن به مشترياني است. معرفي محصولات جديد به نوزده سيستم هاي آلومينيومي که با استفاده از ياق آلات پيپي وي سي از نظر عايق هم شرايط خوبي دارند يکي ديگر از اهداف ما بود.



احسان غلامي | اکيا ايران

۱. مجموعه ما دفتر اصفهان شرکت صنايع اکيا ايران کوش است که در زمينه توليد پروفيل دروپنجره و نما در کشور فعاليت مي کند. شرکت اکيا ايران توليدکننده انواع پروفيل هاي اختصاصي آلومينيوم (تسمال و تسمال بريك) و رنگ کاري به روش هاي الکترواستاتيک (بودري) دکورال و آنداي رنگ است.

۲. چون نمايشگاه دروپنجره يک نمايشگاه تخصصي است ميزان بازديدکنندگان نسبت به نمايشگاه هاي عمومي مثل صنعت ساختمان کمتر است اما از لحاظ کيفي و اهدافي که مدنظر ما بود نمايشگاه در سطح قابل قبولي برگزار شد. شهر اصفهان از نظر جغرافيايي و مرکزي گه دارد و همچنين به دليل وجود شرکت هاي بزرگ صنعتي در اين استان لازم است که تبليغات بشري براي نمايشگاه هاي آن حورت گيرد تا از اين ظرفيت ها استفاده بشري شود.

۳. مهم ترين هدف ما در نمايشگاه جرف حضور است که به بحث برندنگ ما خيلي کمک مي کند. همچنين معرفي محصولات و ارتباط با مشتريان و نمايندگي هاي شهرستاني از ديگر اهداف ما است.



اکبر نوروزي | آلومينيوم هارزندران

۱. شرکت ما نماينده رسمي شرکت آلومينيوم هارزندران يا برند ALTRAL در استان اصفهان است. شرکت آلومينيوم هارزندران در زمينه توليد انواع پروفيل هاي اختصاصي آلومينيوم در شمال کشور و شهر امل فعاليت مي کند.

۲. ميزان استقبال از نمايشگاه به دليل تعطيلات چندان خوب نبود البته از شهرستان ها بازديدکنندگان زيادي داشتيم که نسبت به سال هاي قبل رشد خوبي در اين زمينه شاهد بوديم. مديريت نمايشگاه به دليل سايقه و تجربه زيادي که دارند خوب بود و امکانات و خدمات مناسبی را در اختيار ما قرار دادند.

۳. هيچ مجموعه اي بنون تبليغات و معرفي محصولات به بازار نمي تواند موفق باشد و نمايشگاه فرصت مناسبی است تا محصولات و خدماتمان را به مردم و مشترياني معرفي کنيم.





امیرحسین موری | ایل وین

۱. گروه تولیدی ایل وین در زمینه تولید دروینجره، دوجداره صنعتی و نماهای شیشه‌ای در اصفهان فعالیت می‌کند.

۲. نمایشگاه دروینجره اگرچه یک نمایشگاه تخصصی است و عموم بازدیدکنندگان نیز کسانی هستند که در این صنف و صنعت فعالیت می‌کنند اما برگزاری نمایشگاه در ایام تعطیل باعث شد تا برخی همکاران و بازدیدکنندگان بتوانند در این نمایشگاه شرکت کنند. نحوه برگزاری نمایشگاه خوب بوده و سال به سال هم دارد بهتر می‌شود و امیدواریم این روند روبه‌طور همچنان ادامه داشته باشد. البته جا داشت تبلیغات محیطی سطح شهر بیشتر می‌بود تا آشنایی بیشتری از نمایشگاه اطلاع‌رسانی می‌کردند.

۳. بوظیفه هر فعال صنعتی و تجاری است که استاندارد ملی و جهانی محصول و خدماتی را که ارائه می‌دهد به بازار هدفش معرفی کند و از سوی دیگر آخرین تکنولوژی و جدیدترین محصولات را در معرض دید مشتریان قرار دهد. نمایشگاه بهترین مکان برای چنین اقداماتی است که می‌تواند به رونق فضای کسب‌وکار نیز کمک کند.

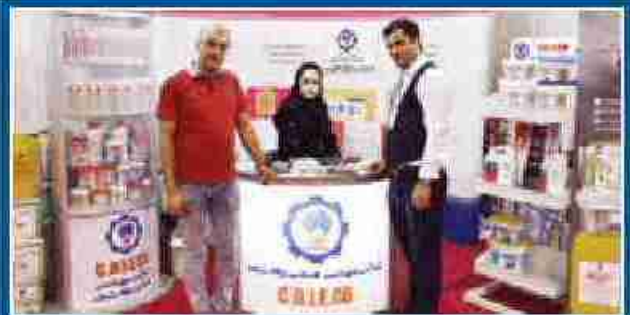


سامان اسدی مقدم | دوام سیمی

۱. شرکت مهندسی ساخت دوام سیمی یا PG FIX در زمینه تولید و عرضه محصولات شیمیایی شاس چسب‌های ساختمانی، فاستیک‌ها، خمیرهای درزگیر، چسب کفپوش و عایق‌های تاتخمینی فعالیت می‌کند.

۲. میزان بازدید در این نمایشگاه نسبت به نمایشگاه ساختمان ضعیف‌تر بود اما در حوزه کاری خودمان میزان حضور بازدیدکنندگان در غرفه نسبتاً خوب بود. میزان تبلیغات در سطح شهر جلالت زیاد نبود یا در جاهایی بود که من ندیدم و جا داشت که تبلیغات بیشتری صورت می‌گرفت.

۳. معرفی برند و محصول، جذب مشتری و بازاریابی مهم‌ترین دلایل حضور ما در نمایشگاه است. مزوودات و رابرتی‌هایی که در حین نمایشگاه با همکاران و مشتریان صورت می‌گیرد از دیگر نکات مثبت نمایشگاه است و به‌عنوان مثال ما در همین نمایشگاه توانستیم با چند نفر جهت اعطای نمایندگی در شهر اصفهان مذاکره کنیم که به نتایج خوبی نیز دست پیدا کردیم.



سلاج حبیبی | زرین الومین اسپادانا

۱. شرکت زرین الومین اسپادانا در زمینه تولید دروینجره‌های آلومینیومی، جام بالکنی تجاری، یازتشن‌های اداری تک و دوجداره، نماهای مختلف فزیم لس لامل، جام بالکن‌های شیشه‌ای جمع‌شو.

انواع توری، سقف‌های گالپ و... در اصفهان فعالیت می‌کند.

۲. میزان تبلیغات و اطلاع‌رسانی نمایشگاه خیلی ضعیف است. باید در سطح شهر و جاهای مهم‌تر و پلاکارد نصب شود و حتی از طریق تلویزیون و رسانه‌های عمومی به مردم اطلاع‌رسانی شود. به همین دلیل میزان حضور مردم در این نمایشگاه تا الان خوب نبود. امیدواریم روزهای آخر که پنجشنبه و جمعه است شرایط بهتر شود.

۳. ما بیشتر برای معرفی شرکت و شناساندن محصولاتمان به بازار در نمایشگاه حضور پیدا می‌کنیم و تحت جذب مشتری و فروش پراچمان خیلی مطرح نیست.





اسماعیل اصغری | الیفتکس و پیهسا درب

۱. شرکت الیفتکس و پیهسا درب در زمینه تولید انواع دروینجه‌های آلومینیومی موجوده و واردات انواع برقی آلات دروینجه فعالیت می‌کند.

۲. میزان استقبال مردم از نمایشگاه در روزهای

اول و دوم چندان خوب نبود اما امروز کمی بهتر شده است که امیدواریم فردا یا توجه به این که روز آخر نمایشگاه و جمعه است شاهد حضور بازدیدکننده بیشتری باشیم. شرایط برگزاری و خدمات نمایشگاه خوب و رضایت‌کننده بود، اما اگر میزان تبلیغات نمایشگاه بیشتر بود، علاوه بر همکاران و اهالی صنف سایر مردم نیز از قبیل سازندگان ساختمان، پیمانکاران و حتی مردم عادی بیشتر حضور پیدا می‌کردند و در نتیجه راندمان این نمایشگاه افزایش می‌یافت.

۳. مهمترین عامل برای حضور ما در نمایشگاه بحث بازاریابی و معرفی محصولات جدیدی است که به تازگی وارد سبد کالایی مجموعه ما شده است.



احمد صمدانی | جی‌سان

۱. گروه صنعتی جی‌سان در کنار تجربه ۴۰ ساله‌ای که در زمینه قالب‌سازی در صنعت پلاستیک دارد حدود ۷ سال است در زمینه قطعات پلاستیکی مورد استفاده در صنعت ساختمان از قبیل پنجره‌های تانگ و قطعات پلاستیکی آسانسورها نیز فعالیت می‌کند، تولید و عرضه برقی آلات پنجره‌های تانگ که بیش از این از خارج و کشور ترکیه وارد می‌شد مهمترین بخش فعالیت ما در این صنعت است.

۲. همان‌طور که می‌دانید نمایشگاه صنعت ساختمان اصفهان چند روز پیش برگزار شد و به دلیل هم‌منج و هم‌راستا بودن این دو نمایشگاه و برگزاری پشت سر هم آنها باعث شده تا نمایشگاه از آن شور و نشاط همیشگی برخوردار نباشد، هرچند اگر فاصله زمانی بیشتری بین این دو نمایشگاه وجود داشت شرایط بهتری را شاهد بودیم با این حال نمایشگاه دروینجه‌های نمایشگاه خوبی بود و ما از آن راضی هستیم. ۳. هدف اصلی ما از حضور در نمایشگاه‌ها، عرضه و معرفی محصولات باکیفیتی است که در داخل تولید کرده‌ایم و نیز در پی این هستیم که با فروش بیشتر برای ایجاد اشتغال و به کارگیری نیروی کار جوان شرایط بهتری فراهم کنیم.



مهدی | آلومینوم حکمتی

۱. مجموعه ما نماینده انحصاری شرکت صنایع آلومینوم حکمتی، تولیدکننده پروفیل دروینجه آلومینیومی با برند سیلبر (SILBER) در استان اصفهان است و در زمینه عرضه پروفیل دروینجه آلومینیومی فعالیت می‌کند.

۲. نمایشگاه دروینجه اصفهان تا الان خیلی خوب بود و میزان استقبال همکاران از نمایشگاه بیشتر از حد تصور ما بود. نحوه برگزاری نمایشگاه هم عالی بود و هیچ کم و کسری نداشته است، اگر زمان برگزاری نمایشگاه دروینجه رایج فصل تابستان منتقل کنند تا شهرها و استان‌های جنوبی بتوانند در آن مشارکت بیشتری داشته باشند خیلی بهتر است.

۳. با توجه به این که پروفیل آلومینیومی SILBER یک برند نسبتاً جدید است که به تازگی رونمایی و به بازار معرفی شده است، هدف ما این است که با حضور در نمایشگاه‌های مختلف به معرفی هرچه بیشتر این محصول کمک کنیم.





محمد صادق کفیل | پارسبان برای

۱. شرکت پارسبان برای عرضه کننده براق آلات تخمینی درونجیره آلومینیوم و یوپی وی بی و عرضه کننده ماشین آلات مونتاژ درونجیره و همچنین نماینده انحصاری شرکت آلاکس ایران و آذر ماشین در استان اصفهان است.

۲. واقعیت این است که با توجه به شرایط نامساعد بازار انتظار زیادی از میزان استقبال از نمایشگاه نداشتیم اما به لطف همکاران شاهد استقبال نسبتاً خوبی از نمایشگاه بودیم. متأسفانه نحوه مدیریت و برگزاری نمایشگاه مانند همیشه چندان رضایتبخش نبود با این حال به این عزیزان هم حسته نیانشید می‌گوییم. میزان تبلیغات و اطلاع‌رسانی حتی در سطح شهر اصفهان خیلی ضعیف بود و با وجود مبلغ نسبتاً زیادی که بابت غرفه‌ها از مشارکت‌کنندگان دریافت می‌کنند خدمات مناسبی ارائه نمی‌دهند.

۳. معرفی محصولات و نشان دادن تنوع بالای سبد کالایی مجموعه مهمترین عامل حضور ما در نمایشگاه است چون بسیاری از مصرف‌کنندگان به ویژه سازندگان ساختمان بسیاری از محصولات و براق آلات را نمی‌شناسند و همکاران تولیدکننده نیز فقط برخی محصولات پر مصرف را به این مشتریان عرضه می‌کنند لازم است که خودمان دست به کار شویم و این محصولات را به مصرف‌کننده نهایی معرفی کنیم.



مهدی زلفی | اصفهان تور

۱. گروه تولیدی اصفهان تور در زمینه تولید انواع توری، پنجره، نعل، توری پلیسه، رولینگ و تایت و همچنین عرضه انواع بیوفیل، براق آلات و ملزومات توری در اصفهان فعالیت می‌کند.

۲. متأسفانه میزان استقبال از نمایشگاه امسال تا امروز که چندان خوب نبود شاید روز جمعه کمی بهتر شود. سال‌های قبل حداقل سه سالن به غرفه‌های نمایشگاه اختصاص می‌یافت اما امسال حتی یک سالن هم به صورت کامل پر نشده است. تبلیغات نمایشگاه هم خیلی ضعیف است. من از آن سر اصفهان تا اینجا که می‌آیم فقط یک نفر آن هم در نزدیکی نمایشگاه به چشم می‌خورم.

۳. خوشبختانه مجموعه ما در شهر و استان اصفهان کاملاً شناخته شده است اما برای معرفی محصولات جدید لازم است که هرچند وقت یک بار در نمایشگاه شرکت کنیم.



علی زاهدی | زادوین

۱. گروه تولیدی زادوین در زمینه تولید انواع توری، پلیسه، ضد باکتریال و فروش براق آلات و ملزومات توری در اصفهان فعالیت می‌کند.

۲. میزان استقبال از نمایشگاه نسبتاً خوب بود اما احساس ما این بود که بهتر از این باید باشد چون میزان استقبال بازدیدکنندگان از نمایشگاه امسال تهران نسبت به سال‌های قبل بهتر شده بود. از این نمایشگاه هم انتظار بیشتری داشتیم. با این حال نسبت به نمایشگاه سال‌های قبل بهتر بود.

۳. مهمترین دلیل حضور ما در نمایشگاه دادن اعتماد و اطمینان به مشتریان است که بدانند با یک شرکت معتبر کاری می‌کنند و ما هم برای عرضه محصولات و نحوه ارائه خدماتمان به مشتری ارزشی قائلیم.



بی پایان اینکه موضع گیری‌های بسیار منفی برخی از کارشناسان و مهندسان در

آزمایش‌های رایج در عملکرد استاندارد و مورد قبول نماهای شیشه‌ای (کرتین‌وال)



چهره شرکت الوکد

پژوهشگاه آبراهامی / سال سیزدهم / شماره ۱۵۸ / بهار و تابستان ۱۳۹۸

۱۵۸

در یک ساختمان که قرار است نمای شیشه‌ای در آن استفاده شود، ابتدا سیستم مورد نظر انتخاب و طراحی می‌گردد. سپس این سیستم بر اساس استانداردهای رایج مورد آزمایش قرار می‌گیرد. با توجه به اینکه این تست‌ها قبل از اجرای کلی نمای شیشه‌ای انجام می‌پذیرد، بر اساس نتایج خروجی حاصل از آزمایش‌ها می‌توان تغییراتی در طراحی سازه نمای شیشه‌ای انجام داد.

تست‌هایی که در محیط آزمایشگاهی انجام می‌گیرد، بر اساس درخواست کارفرما و یا شرایط اقلیمی و محیطی و محل قرارگیری پروژه متفاوت است، اما به‌طور کلی این تست‌ها به سه صورت انجام می‌پذیرد:

۱- تست‌های En-13830

۲- تست‌های AAMA (American Architectural Manufacturers Association)

۳- تست ترکیبی نیز مورد استفاده قرار می‌گیرد به نام cwct (center for window and cladding technology)

تست‌های مربوط به آزمایش‌های En13830:

زیر مجموعه تست‌هایی که بر اساس این نامه En13830 انجام می‌گیرد به شرح زیر است:

تست عبور هوا En12153

تست عبور آب En12155

تست مقاومت در برابر باد En12179

عین از تست مقاومت در برابر باد، باید تست‌های عبور هوا و عبور آب مجدداً



●●● مهندس سپهرام علیزاده
مدیر عامل شرکت الوکد

سازه‌های کرتین‌وال در برابر زلزله از مقاومت قابل قبولی به دلیل استفاده از سیستم پین و بیج برخوردار هستند و به دلیل عدم استفاده از جوش در سیستم اتصالات آلومینیومی، عملکرد بهتری در زمان زلزله دارند و به‌صورت میلی جریک نمی‌کنند. البته در مباحث گذشت به مخسبات و نایبها و نایبهای این نوع سازه و نحوه طراحی آنها اشاره کرده‌ایم. در این فرصت با توجه به اینکه در سال‌های اخیر در نمای شیشه‌ای افزایش تقاضای چیم‌گیری مشاهده می‌گردد نکاتی به آزمایش‌های رایج در عملکرد استاندارد و مورد قبول در نمای شیشه‌ای (کرتین‌وال) می‌اندازیم.

هم‌زمان در این زمینه گردش اطلاعات فنی میان مشاوران، معماران و کارفرمایان با مجریان نیز دقیق‌تر و فنی‌تر شده است. این اطلاعات فنی و مهندسی در خصوص نماها به‌صورت بین‌المللی در حال استفاده و اجرا هستند. این سیستم‌ها در آزمایشگاه‌های مخصوص این نوع سازه‌ها، هم‌اکنون در حال تست هستند.

در شرایط بسیار خاص بنا به درخواست مشتری و براساس شرایط بسیار سخت می‌توان تست‌های ذیل را نیز انجام داد (البته این نوع آزمایش‌ها برای پروژه‌هایی با درجه اهمیت بسیار زیاد مورد استفاده قرار می‌گیرند)

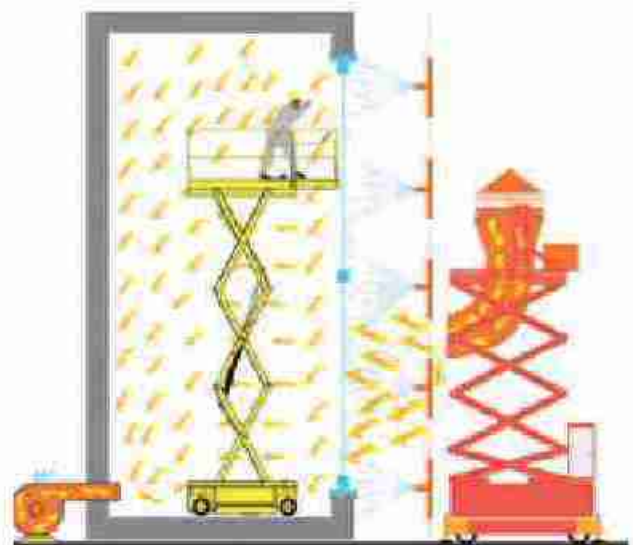
- ۱- تست عبور هوا En12153
- ۲- تست مقاومت در برابر باد En 12179
- ۳- تست عبور هوا (مجدد) En 12153
- ۴- تست عبور آب En 12155
- ۵- تست دینامیکی نفوذ آب و هم‌زمان فشار باد AAMA 501-1
- ۶- تست خربه En 14019
- ۷- تست عبور هوا (مجدد) En 12153
- ۸- تست عبور آب (مجدد) En 12155
- ۹- تست حرکت سازه AAMA 501-4 (امکان حرکت المان‌های افقی نما به میزان ۱/۱۰۰ ارتفاع طبقات)
- ۱۰- تست عبور هوا (مجدد) En 12153
- ۱۱- تست عبور آب (مجدد) En 12155
- ۱۲- تست دینامیکی نفوذ آب و هم‌زمان با فشار باد (مجدد) AAMA 501-1
- ۱۳- تست طوفان (مجدد) AAMA 501-2
- ۱۴- تست خربه (مجدد) En 14019

تست‌های آزمایشگاهی براساس پروقیل‌های طراحی شده کارخانه‌های تولیدکننده پروقیل و در محیط آزمایشگاه انجام می‌شوند، لذا برای اطمینان از پروقیل‌های صحیح طراحی شده (نشان‌های ایترسی صحیح) انجام آزمایش‌ها در محیط کارگاه نیز لازم و ضروری است از جمله تست نفوذ آب. در انجام این تست در محل پروژه بخشی از سازه گیتین‌وال اجرا شده و تست‌ها بر روی آن انجام می‌گیرد. براساس تست‌های سیستم En13051 نقاط حساس نما ابتدا مشخص شده و یک نمونه اجرای کار می‌شود سپس در فاصله به عرض ۱ متر به مدت ۳۰ دقیقه، ۵ لیتر آب با بی (فشار) ثابت به نما پاشیده می‌شود.

در تست‌های سیستم AAMA501-2 در فاصله به عرض ۱/۵ متر و به مدت ۵ دقیقه و آب به میزان ۳-۴ لی (فشار) به نما پاشیده می‌شود. در این حین از داخل نما یک نفر تمام جزئیات داخلی را مورد بررسی قرار می‌دهد و اگر در نقاطی ایرادهایی مشاهده شد، پس از رفع آن ایجاد در سیستم سازه، آزمایش مجدداً انجام می‌گیرد. این روند آنقدر ادامه می‌یابد تا جواب آزمایش به‌طور کلی مثبت باشد.

منبع:

1-facade testing institute
2-guneytok – nevin



انجام گیرند. پس از انجام تست‌های عبور هوا و آب در سیستم‌های مختلف، امتداد به‌دست آمده براساس جدول استاندارد کلاس‌بندی شده و درجه‌بندی می‌شوند. در تست‌های مقاومت در برابر باد باید به دو عامل تغییرات فیزیکی ایجاد شده (یعنی الف) مقلبی و ب) دائمی - توجه کرده و براساس تغییرات ایجاد شده در المان‌های عمودی سازه کرتین‌وال علاوه بر انتخاب صحیح لین سازه عمودی بر اساس تغییرات فیزیکی، سیستم‌ها درجه‌بندی می‌شوند.

در برخی پروژه‌های خاص و بسیار حساس پس از اعمال تست‌های En13830، تست En13050 که تست دینامیکی سازه است نیز انجام می‌پذیرد (این تست توسط یک فن برفی قوی انجام خواهد شد). در این تست آب توسط دستگاهی به‌صورت یاران به نما پاشیده شده و توسط فن باد ایجاد شده علاوه بر فشار بر روی المان‌های عمودی سازه، آنها را نیز به منفذهای احتمالی هدایت می‌کند.

پس از اعمال این تست‌ها بار بار تحمل شده توسط سازه اصلی باید ۱/۵ برابر نتایج حاصل از تست‌ها حلای می‌گردد.

تست‌های مربوط به آزمایش‌های CWCT:

تست فوق اگر برای فشار آب زیر ۶۰۰ پاسکال انجام می‌پذیرد، مطابق تست‌های En13830 است و قبل از انجام تست باد ضاعفت بر اساس استاندارد AAMA 501-2، تست طوفان نیز انجام می‌گیرد و این تست در محل پروژه قابل انجام است که در عین حال می‌توان به‌عنوان تست عبور آب نیز در محل پروژه مورد استفاده قرار گیرد.

آب با شدت 2-4 bar از بیرون نما پاشیده شده و عدم نفوذ آب به داخل سازه مورد آزمایش قرار می‌گیرد.

اگر تست CWCT برای فشار آب بالای ۶۰۰ پاسکال مدنظر باشد آزمایش‌های زیر مورد استفاده قرار می‌گیرند

- ۱- تست عبور هوا En 12153
- ۲- تست عبور آب En12155
- ۳- تست مقاومت در برابر باد En12179
- ۴- تست عبور هوا (مجدد) En 12153
- ۵- تست عبور آب (مجدد) En 12155
- ۶- تست دینامیکی فشار باد و عبور آب AAMA 501-1
- ۷- تست طوفان AAMA501-2
- ۸- تست مقاومت در برابر باد (مجدد) En 12179

همان گونه که مشاهده می‌شود تفاوت این تست با تست En 13830 انجام آزمایش دینامیکی فشار باد و عبور هم‌زمان آب براساس AAMA 501-1 و نیز انجام تست طوفان است.



برگزاری میزگرد تخصصی آلومینیوم
با حضور صنایع بالادستی و پایین دستی:

مدیرعامل ایرالکو: آلومینا به موقع به دست ما نرسد، میلیاردهای ضرر می کنیم!



الکترونیته و... این فلز را از سایر فلزات آهنی متمایز و برتر می کند و به همین دلیل مصارف متعدد و گوناگونی دارد.

روی قزوين ۷۵ درصد آلومینیومی که از ابتدای تولید آلومینیوم در جهان تولید شده، هم اکنون در چرخه مصرف و تولید قرار دارد و قابلیت ذوب مجدد آن، موجب شده که حدود ۴ تا ۸ کیلوگرم در مصرف بوکسیت صرفه جویی شود.

رئیس ستادیکای صنایع آلومینیومی ایران در خصوص مناجی که باید به آن اهمیت داده شود، خاطرنشان کرد: باید به سرمایه گذاری، رشد و توسعه حمایت از تولید داخلی و اشتغال، تهدیدها و فرصت های ناشی از تحریم، تنظیم بازار قیمت گذاری، خاخروشی و توسعه صادرات آلومینیوم توجه بیشتری شود.

روشن های سبب ترین برای استفاده از بوکسیت کم عیار تولیدی کشور، مناسب تر است

در ادامه این همایش، تورج زارع مدیرعامل شرکت آلومینیای ایران، در مورد فعالیت این کارخانه در زمینه تولید آلومینیوم، گفته: زمانی که وارد شرکت آلومینیای ایران شدیم، میزان ذخیره بوکسیت مجتمع هفت میلیون تن بود که طی سال های گذشته این میزان به ۲۸ میلیون تن رسید.

زارع در ادامه خاطرنشان کرد: شرکت جادیم، در قزوين تولید آلومینا به روش های سبب ترین (تف جوشی یکی از روش های شکل دهی مواد فلزی و سبب ترین است از طریق ذوب سطحی)، روی آورده است که در این زمینه با یک کشور خارجی همکاری می کند و توافقات لازم صورت گرفته است.

مدیرعامل شرکت آلومینیای ایران با بیان اینکه مرز زیست محیطی در بخش معادن مشخص نیست، مطرح کرد: معادن تاش بوکسیت شاهرود با ادعای مسائل زیست محیطی تعطیل شده و اجازه فعالیت در این معدن گرفته شده در صورتی که مسئولی در جهت آلاینده بودن این معدن به ما ارائه نشده است و در این ۶ ماه که معدن تاش تعطیل شده، شرکت در زمینه تسلیس مواد اولیه

پنجره های آسانسور، میزگرد تخصصی آلومینیوم با حضور مدیران صنایع بالادستی و پایین دستی مرتبط در دومین همایش و نمایشگاه صنایع غیرآهنی ایران و فناوری های وابسته با نگاهی به تولید و بازار، امروز در سالن فیض شرکت همایش هلی خدایشما برگزار شد.

به گزارش فلزات آنلاین، این میزگرد تخصصی با محوریت معرفی به صنعت آلومینیوم و با حضور هوشنگ گودرزی (رئیس ستادیکای صنایع آلومینیوم ایران)، حسنعلی رضایی مقدم (مدیرعامل شرکت گروه کارخانه های تولیدی نورد آلومینیوم)، تورج زارع (مدیرعامل شرکت آلومینیای ایران) و احمد مجیدی (مدیرعامل شرکت آلومینیوم ایران) برگزار شد.

از روند تولید آلومینیوم در خاورمیانه، جامانده ایم

در این همایش، هوشنگ گودرزی، رئیس ستادیکای صنایع آلومینیومی ایران در مورد میزان تولید آلومینیوم در کشور، گفت: ۲۰۰ هزار تن ظرفیت تولید آلومینیوم داریم که البته این میزان با توجه به سابقه کشور در زمینه تولید آلومینیوم بسیار کم است و در این ۳۰ سال از روند تولید آلومینیوم جا مانده ایم.

گودرزی در دومین میزان تولید آلومینیوم در جهان، اظهار داشت: در سال ۲۰۱۹ تولید آلومینیوم در دنیا به ۶۴ میلیون تن رسید که ۵۶ درصد یا معادل ۳۴ تن، در چین تولید شده است.

وی در خصوص بهترین تولیدکنندگان آلومینیوم در دنیا بیان کرد: بعد از چین، هند دومین تولیدکننده آلومینیوم در دنیا به شمار می آید ۳۷ میلیون تن آلومینیوم تولید می کند که بعد از آن روسیه، استرالیا و کانادا قرار دارد.

رئیس ستادیکای صنایع آلومینیوم ایران در ادامه مطرح کرد: تولید آلومینیوم در دنیا از مجموع تولیدات سایر فلزات غیرآهنی دیگر بیشتر است.

گودرزی به خصوصیات آلومینیوم اشاره و اذعان کرد: خدترینگ بودن، قابلیت چکش خوری (شکل پذیری)، قابلیت ذوب مجدد، قابلیت بازیابی بسیار بالا، رسانایی



با کیفیت یا مشکل مواجه شده است.

وی با اشاره به روش سیتینگ، انگیل کردن روش سیتینگ، یک روش تولیدی در دنیا است که انرژی و سرمایه‌گذاری بالایی نیاز دارد اما بنا توجه به وضعیت انرژی در کشور و یوگسیت کم‌باری که داریم، استفاده از این روش برای ما مقرون به صرفه‌تر است.

زارع در ادامه تصریح کرد: در کشور ۵۰ تا ۶۰ میلیون یوگسیت شیلیک داریم و در تلاش هستیم با کمک چینی‌ها از این مواد استفاده کنیم.

مدیرعامل شرکت آلومینای ایران در مورد تخصصی کار کردن شرکت‌ها، بیان کرد: رسالت اصلی شرکت آلومینای ایران تولید آلومینا است اما اگر آلومینیوم تولید نکنیم قطعاً ضررده می‌شویم و در واقع تولید شمش آلومینیومی برای شرکت ضروری است. زارع به بهره‌برداری از فاز ۲ اشاره و عنوان کرد: برنامه‌ریزی‌های لازم برای اجرای فاز ۲ کارخانه آلومینای جاجرم در حال انجام است و این فاز ظرفیت تولید آلومینا در این شرکت را دو برابر کرده و به ۵۰۰ هزار تن می‌رسد.

اگر آلومینا به‌موقع به دست ما نرسد، مباردی ضرر می‌کنیم

در ادامه، احمد مجیدی، مدیرعامل شرکت آلومینیوم ایران (ایرالکو)، درباره وضعیت تولید آلومینیوم در این شرکت، گفت: در حال حاضر، شرکت پنج خط تولید فعال دارد که به‌این ترتیب، ظرفیت تولید کارخانه به ۱۸۰ هزار تن در سال رسیده است.

وی در مورد تولیدات سایر شرکت‌ها، اذعان کرد: شرکت المهدی و هم‌مزال نیز توان تولید ۱۸۰ هزار تن آلومینیوم را دارد و همچنین ظرفیت اسمی شرکت سالکو ۲۰۰ هزار تن بوده که قرار است امسال ۱۰۰ هزار تن تولید داشته باشد.

مدیرعامل شرکت آلومینیوم ایران در خصوص بزرگ‌ترین چالش شرکت‌های تولیدکننده آلومینیوم، مطرح کرد: بزرگ‌ترین مشکل تولیدکنندگان شمش، تامین آلومینا است که از چین، هند، ترکمنستان و اردن وارد می‌شود.

مجیدی افزود: شرکت ایرالکو ۲۵ هزار تن در ماه آلومینا نیاز دارد که بعد از عبور

یک دلار هم برای تامین مواد اولیه به ما تعلق نگرفته است.

وی در خصوص مشکلات مالی شرکت در زمینه تامین مواد اولیه، بیان کرد: هیچ بانک داخلی، ارز لازم برای خرید آلومینا را برای ما انتقال نمی‌دهد اما با تمهیدات انجام‌شده توانستیم بخشی از مواد اولیه از داخل و باقی از چین و هند وارد کنیم.

مدیرعامل شرکت آلومینیوم ایران در ادامه تصریح کرد: شرکت آلومینیوم ایران ماهی ۲۰ هزار تن مواد اولیه نیاز دارد که در صورت تامین نشدن فاجعه رخ می‌دهد و با خارج شدن کوره‌ها از روند تولید، شرکت میبایردها تومان ضرر می‌کند.

نماینده دولت و بانک‌ها حضور ندارند چون قادر به پاسخگویی مشکلات ایجاد کرده، نیستند

همچنین، حسنعلی رضایی مقدم، مدیرعامل شرکت نورد آلومینیوم که در این همایش حضور داشت، گفت: زمانی که شرکت نورد آلومینیوم به بهره‌برداری رسید ظرفیت تولید آن ۱۲ هزار تن بود و الان تنها دو هزار تن تولید دارد.

مدیرعامل شرکت نورد آلومینیوم در مورد روند خصوصی‌سازی شرکت‌های تولیدکننده آلومینیوم در کشور، اظهار کرد: زیرساخت‌های لازم برای سرمایه‌گذاری در حوزه آلومینیوم فراهم نیست و به همین جهت نمی‌توان از بخش خصوصی انتظار حضور و سرمایه‌گذاری در این حوزه را داشت.

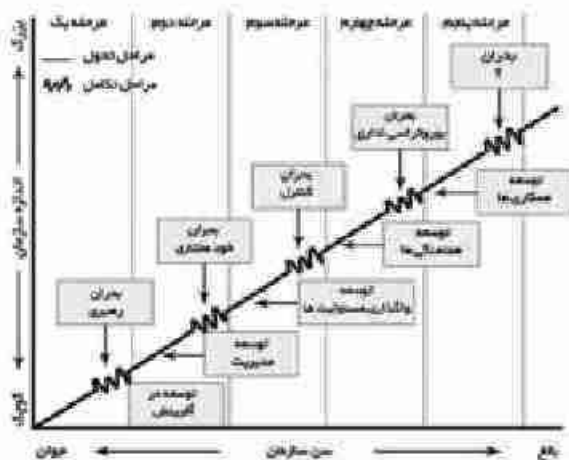
وی با نقد فعالیت دولت و عدم توجه به این حوزه تولیدی، بیان کرد: نماینده‌های دولت و بانک‌ها در این برنامه حضور ندارند چون قادر به پاسخگویی نیستند. درحالی که مشکلات ما تنها توسط دولت و بانک‌ها قابل پیگیری بود و این همایش در واقع هیچ بازخورد و نتیجه‌ای برای ما به همراه ندارد و در حقیقت مثل یک درد و دل دوستانه است.

رضایی مقدم در پایان گفت: تصمیمات گرفته‌شده در این حوزه، صحیح و کارشناسی نیست و قوانین وضع‌شده نیست و برای ما راسته است و به‌جای پیشراف و توسعه ما را به محبت کلهش فعالیت‌ها سوق می‌دهد.

بررسی مدل‌های توسعه شرکت‌ها

مدل توسعه‌ای گراینر

برای استفاده از آن در مراحل بعدی توسعه است. نکته جالب و خنده‌دار بر اساس تجزیه مدیرانی که این مدل را اجرا کرده‌اند این است که مراحل‌های اصلی در یک مرحله باعث ایجاد مشکلات اصلی در مرحله بعد خواهد شد.



۵ مرحله‌ای که برای توسعه شرکت که در این شکل نشان داده شده و در زیر هر مرحله و شرایط آن مورد بررسی قرار می‌گیرد:

• **خلاقیت (creativity):** در مرحله آفرینش، تمامی انرژی رهبر سازمان، صرف فعالیت‌های اجرایی خواهد شد و سیستم مدیریت و تصمیم‌های سازمانی به‌صورت سریع و واکنشی انجام می‌گیرد. در این مرحله بحران رهبری ایجاد می‌شود، بحرانی که در آن اولین سوالی که پرسیده می‌شود این است که چه کسی در موقعیت آشفته فشارهای ضروری سازمان را انجام می‌دهد. راه‌حل این بحران به ظرفیت‌های به‌کارگیری مدیران بستگی خواهد داشت.

• **مدیریت کردن (Direction):** تحول مرحله اول به‌وسیله هدایت‌گری در مرحله دوم ادامه پیدا می‌کند. در این مرحله سیستم مدیریت و بروندهای آن معرفی و گسترش می‌یابند و ارتباطات درون‌سازمانی و مدیران با یکدیگر حالت رسمی‌تری پیدا می‌کند. همان‌طور که می‌دانید در سازمان‌هایی که در حال توسعه هستند در ابتدا برنامه برای گسترش ریخته می‌شود اما در نهایت به مخلوط شدن یک سری تناسبیات ختم خواهد شد. بحران این مرحله خودمختاری نام دارد که در آن مدیران نیایی بین نیروی از سیستم رشد بر اساسی نظم تعیین شده یا هدایت خودمختار تیم گیر می‌کنند.

• **واگذاری مسئولیت (Delegation):** بحران خودمختاری در مرحله دوم توسعه به‌وسیله برقراری مدیریت و توسعه واگذاری اختیارات به بخش‌های مختلف در این مرحله حل خواهد شد. در این سیستم، مدیر ارشد اجرایی جزو استثناات قرار خواهد گرفت و بالاتر همه انتقادات در سیستم قرار می‌گیرد و مدیران ارشد پایین‌تر نیز بودجه و اختیارات را بین بخش و دپارتمان‌های مختلف تقسیم خواهند کرد. نقطه بحرانی این مرحله کنترل سیستم است، جایی که مدیر ارشد اجرایی احساس می‌کند که کنترل سیستم با واگذاری اختیارات به شاخه‌ها از دست‌اش خارج شده است. بررسی سیستم و تحمیل برخی قوانین از دفتر مرکزی به شاخه‌ها راه‌حل جدی



برگرفته از کتاب ثبات افیون کسب و کارهاست

مؤلف: روبرت مرسون

مترجم: عباس توکلی

افرادی که در زمینه توسعه شرکت‌ها مطالعه می‌کنند، اطلاع دارند که هر مرحله از توسعه ممکن است چه پیامدهایی برای ساختار شرکت دربرداشته باشد. سال‌هاست که محققان در تلاش هستند تا برای توسعه شرکت‌ها یک ساختار یا چارچوبی را تعیین کنند تا بتوانان شرکت را از پیامدهای تغییرهای به وجود آمده و آنچه در آینده رخ خواهد داد، باخبر سازند. در این مقاله سعی داریم نایکی از متشهورترین مدل‌های توسعه در دنیا را مورد بررسی قرار داده و از این طریق تا حد امکان به ارتقای اطلاعات مدیران شرکت‌های کمک کنیم.

مدل گرانیو: سیر تکاملی (Evolution) و تحول (Revolution)

لری گراینر (Larry E. Greiner)، پرفسور مدیریت و سازمان‌های اداری از مدرسه بیزینس (Business) هاروارد در دانشگاه جنوب کالیفرنیا، مقاله خود را با عنوان «سیر تکاملی و تحول در سازمان‌های توسعه‌یافته» در سال ۱۹۷۳ منتشر کرد. البته این اولین مدل توسعه نیست اما جزو اولین مدل‌های توسعه به‌شمار می‌رود که به‌صورت گسترده‌ای در مدارس و کلاس‌های درس توسعه استراتژی مورد استفاده قرار می‌گیرد. گراینر در ابتدا ۵ مرحله برای توسعه شرکت‌ها پیشنهاد کرده بود که در سال ۱۹۹۸، یک مرحله دیگر به آن اضافه کرد.

هر مرحله از روش گراینر با یک سیر تکاملی شروع می‌شود اما در ادامه با دوره‌ای از «آشفته‌گی و تغییر بزرگ در سازمان‌ها» به تحول ختم خواهد شد. در حقیقت در هر دوره مشخص می‌شود که سازمان تا چه اندازه می‌تواند توسعه پیدا کند.

دوره زمانی سیر تکاملی، قلب این نوع مدل از توسعه است. همان‌طور که تغییرات درون‌سازمانی از نمی‌تواند از توسعه اجتناب کند، در مدل توسعه گراینر نیز، تصویر هر مرحله تبیین شده که هر تصویر نشان‌دهنده بخشی و مشکلات آن است. در این مدل، وظیفه اصلی مدیران در هر مرحله از توسعه، پیدا و ایجاد کردن راه‌های جدید

برای این معضل است:

• همکاری‌های سیستمی (co-ordination) در سازمان‌های با انگیزه بالا برگشتن به مراحل قبل، از جمله گزینه‌هایی است که در حالت عادی انتخاب نمی‌شود. برای رفع معضلات کنونی در مرحله سوم، مدیران ارتقاء سیستم‌های پیروگری اداری را برای ایجاد هماهنگی به وجود می‌آورند. در این سیستم، برخی از تصمیم‌ها به دفتر مرکزی واگذار می‌شود و هزینه‌های مصرفی بزرگ به شدت تحت کنترل قرار می‌گیرند و پیوندهای اداری کامل و شفاف در بین بخش‌های مختلف برقرار می‌شود. تمامی اطلاعات شرکت در فضایی مشترک بین کارکنان قرار داده می‌شود و همچنین برنامه‌های پرسنل‌های فروش برای ترغیب کارکنان به منظور شناساندن بیشتر شرکت به بازار در نظر گرفته می‌شود. اما این مرحله کاملاً به سیستم اداری تمرکز کرده و همکاری‌های به وجود آمده از این طریق، یک بحران پیروگری اداری را برای ایجاد خواهد کرد. تفلفی که باعث می‌شود تا در رویه‌های اجرایی، حق تقدم یا احادی سلسله مراتب اداری باشد تا حل یک مشکل.

• همکاری خودکار (collaboration) نتایج انقلاب چهارم درون سیستم در مرحله پنجم توسعه به وجود خواهد آمد. در این مرحله کارهای تیمی، کنترل‌های درون سیستم از طریق خود کارکنان، جایگزین کنترل‌ها و سیستم‌های اداری خواهد شد. در این مرحله تمرکز به جای پیروگری اداری، بر روی حل مشکل در درون سیستم قرار خواهد گرفت و این موضوع بین بخش‌های مختلف از هیأت مدیره تا رده‌های میلی سیستم نیز جاری خواهد شد.

گرایسر، در اولین مقاله خود راجع به این تئوری توضیح می‌دهد که درباره پایان مرحله پنجم و بحران آن هنوز چیزی نمی‌داند و نمی‌تواند آن را پیش‌بینی کند. در این مقاله او پیش‌بینی می‌کند که انقلاب و نقطه بحرانی مرحله پنجم، می‌تواند «اشباع فکری کارکنان در زمینه توسعه انگیزه‌های درونی برای توسعه، خستگی‌های فیزیکی از جوش و خروش‌های همکاری‌های تیمی و فشارهای بی‌نهایت برای ایجاد راه‌حل جدید برای مشکلات» باشد. تنها راه‌حلی که وی برای این بحران در ذهن خود دارد این است که سازمان و ساختار اداری اجازه دهد تا کارکنان خودشان را احیا کنند و استراحت فیزیکی و فکری داشته باشند. به عبارت دیگر، کارکنان شرکت باید بعد از یک دورانی حتی شل به صورت اجباری استراحت چند هفته‌ای داشته باشند تا بتوانند فیزیک و ذهنشان را به تعادل برگردانند و دوباره در جایگاه قبلی قرار بگیرند. گرایسر در مقاله‌های بعدی مراحل بعدی توسعه شرکت را توضیح نداده بلکه ویژگی‌های سازمان را توضیح می‌دهد در واقع او جزو اولین نویسندگانی این رشته است که سعی دارد مطالبی را میان مدل خود توضیح دهد که در سال‌های بعد، نویسندگان دیگر به تفصیل از آن یاد می‌کنند و آن هم این است که توضیح دادن مراحل اولیه رشد شرکت بسیار آسان‌تر از این است که بخواهیم مراحل بعدی را توضیح دهیم.

البته پرفسور گرایسر در رفتاری غیر معمول میان محققان، نظریه خود را در سال‌های بعد به شدت مورد نقد قرار می‌دهد. اولین مدل از توسعه را در مجله بی‌زمین دانشگاه هاروارد در سال ۱۹۹۸ دوباره منتشر کرد. در این نسخه جدید، بعد از یک وقفه ۲۶ ساله، متذکر می‌شود که بیشترین نقادی که می‌توان به این روش از توسعه وارد کرد مربوط به مرحله پنجم است. او می‌گوید گمراهی‌هایی که وی در گذشته از بابت اشباع فکری (psychological saturation) سازمان به عنوان بحران مرحله پنجم توسعه تصور کرده بود، کاملاً اشتباه است. او در این مقاله می‌نویسد که بحران واقعی این مرحله آن است که هیچ راه‌حلی برای توسعه داخلی شرکت وجود ندارد. برای تکه داشتن توسعه در سازمان، مدیران ارتقاء باید به خارج از سازمان نگاه کنند مثلاً پیدا کردن شرکت، تجاری و یا فروش و همراه شدن با رقابت‌ها و تبدیل شدن به یک شرکت بین‌المللی و بزرگ در سطح منطقه. در واقع، گرایسر مرحله ششم توسعه خود را تنها برای سازمان‌ها و شرکت‌های بسیار بزرگ توضیح می‌دهد و در آن مقاله شرکت ژسرال موتورز را به عنوان نمونه مثال می‌زند که مجموعی از کمپانی‌های مختلف در برابر چالش است.

مدل گرایسر یکی از فرضیه‌های جدی در زمینه رشد و توسعه سازمان‌هاست. او

در مقاله اصلی به موضوع عنوان می‌کند که «خروجی هر مرحله از توسعه ... تنها در همین پنج مرحله بوده و همه آنها تقریبی است». در آن مقاله وی همه کارآفرین‌ها را به آزمودن این روش ترغیب می‌کند و از آنها می‌خواهد که آن را اصلاح و در همه احتمالات اگر استیفاء در آمد آن را درست کنند. با اینکه افراد زیادی در زمینه مدل‌های توسعه فعالیت داشتند، اما مدل گرایسر هنوز جزو استانداردترین مدل‌های توسعه ثبت به سایر مقاله‌های منتشر شده در این زمینه است.

سوالی که اینجا مطرح می‌شود این است که آیا مدل گرایسر ابزار عملی برای مدیران دارد؟ گرایسر به صورت صریح و روشن در مراحل مختلف راهنمایی برای مدیران انجام داده است. او در تمامی طیف مقاله درباره جایگاه مدیران در مراحل مختلف توسعه صحبت می‌کند و همچنین زمانی که آنها باید عملی انجام دهند به آنها گوشه‌ای می‌کند. مدل گرایسر اشاره می‌کند که مدیران باید محدودیت‌هایی را که یافت راه‌حل مشکلات ارائه می‌دهند شناسایی کنند و زمان مداخله و ورود کردن آنها به یک مسئله را یادآوری می‌کند. البته مراحل‌های مربوط به هر مرحله نمی‌تواند به مشکلات مربوط به مرحله بعدی اختصاص یابد. در حقیقت گرایسر در مقاله به این موضوع اشاره می‌کند که مشکلات هر مرحله همانند بذرهایی هستند که مرحله قبل پاشیده شده و در مرحله فعلی این مشکلات خودشان را نشان می‌دهند.

مدل گرایسر تا به امروز نظریه‌های مختلفی را از بخش‌های متفاوتی به خود جلب کرده و به‌راستی که رهبران شرکت‌ها از این مدل بابت پی‌ریزی توسعه شرکت‌هایشان استفاده کردند و به آنها در پیدا کردن مشکلات در سال‌های گذشته و پیش‌بینی آنچه در سال‌های آتی رخ خواهد داد کمک کرده است. تمرکز روی سیر تکاملی و بحران‌ها، آنها را از دادن هزینه‌های بی‌جا از بابت توسعه دور کرده است. زمانی یک شرکت موفق خواهد بود که تغییر در آن ادامه‌دار باشد. اگر در شرکتی بحث و یا محتوایی برای تغییر به نظر نیفتد، باید این سوال را از خود پرسید که آیا در مسیر درست قرار گرفته‌ایم و یا رضایت‌مندی از نتیجه شرکت در هیأت مدیره ایجاد شده است؟! تحول (revolution) در دهایی که توسعه به همراه خود می‌آورد را ترسیم می‌کند. اگر مدیر شرکتی انگیزه لازم را برای تغییر دارد و برای این موضوع برنامه‌ریزی کرده باشد، نیاز دارد تا از مشکلاتی که در آینده به‌سرعت او می‌آید اطلاع داشته باشد تا بتواند به‌راحتی با آنها روبرو شود.

این مدل برای کسانی که پیش‌بینی آینده را دوست دارند یا خودشان را می‌خواهند بابت تغییراتی که توسعه به همراه خود می‌آورد آماده کنند بسیار جذاب است. اما برخی دیگر این مدل را خسته‌کننده و ۱۰۰ درصد غیرطبیعی می‌دانند. اگر بخواهیم نگاه تدیس‌انگاری به این مدل داشته باشیم به نوسانات بین سیر تکاملی و تحول بزمی‌کرد که این هم مربوط به زمانی است که این مدل توسعه بین دانشگاهیان ظهور پیدا کرد (اوایل دهه ۷۰). زمانی که مارکسیسم به صورت کاملاً جدی در فضای دانشگاهی و سیاست حضور داشت گرایسر خود درباره اجبار با دیالکتیک تاریخ می‌نویسد و به آن اشاره می‌کند که «ترسیم میراث روانشناسی اروپا می‌گوید که رفتارهای فردی عمدتاً در درجه اول بر اساس تجربه و اتفاقات گذشته شکل گرفته تا آنچه پیش روست». در حقیقت، وی در تئوری خود برخی مدیرانی را که چشم به اتفاقات بیرونی می‌دوختند و به فکر آنچه در آینده رخ می‌دهد بودند تحقیر می‌کرد و حتی آنها را که به دنبال ترسیم نقشه‌ای کامل از اعجاز بودند تا معرفی جدیدی از سازمانی به بازار داشته باشند دست می‌زدند. همان‌طور که در بالا هم اشاره شد، محتوا بسیار مهم است و یک مدیر باید به سیستم مدیریت خود بدون توجه به ریسک‌های آن تمرکز کند و آن را اصلاح کند. به علاوه، گرایسر خودش هم راجع به آینده فرضیاتی را مطرح می‌کند که این را می‌توان به صورت کاملاً واضح در مرحله آخر دید، اما او در سایر جاهای فرقیه خود کاملاً مطمئن بود، مثلاً او مطمئن بود که مدیران باید به اثرات تصمیم‌هایی که در گذشته گرفته‌اند توجه کنند و حتی به صورت غیرمستقلاً پیشنهاد می‌کرد که توجه به این تأثیرات مهم‌تر از توجه به اتفاقات اخیر و حرکت‌های بازار است. در دنیای واقعی رهبران یک فعالیت، به یک برنامه نیاز دارند. برنامه‌ای که به آنها درک واضحی از وضعیت موجود و آنچه در آینده برای شرکت و بازار رخ خواهد داد، دهد.

گزارش پنجره‌ایران از بازار آهن مکان و گفتگو با فعالان صنعت دروپنجره

تپش نبض صنعت زیر پوست شهر (۲)

اشکواره

در سال ۱۳۸۳ با اعلام شهرداری تهران در خصوص انتقال صنایع مزاحم به خارج پایتخت، مساهل حوزه آهن آلات در مرکز شهر تهران به ویژه منطقه ۱۲ به محلی در تقاطع بزرگراه بهست‌زهره و آزادگان با وسعت ۵۵۰ هزار مترمربع منتقل شد که علاوه بر کمک به سیاست‌های دولت در ساختن شهری پاک، زمینه اشتغال بیشتر جوانان بیکار مناطق جنوبی پایتخت را فراهم آورد. این محل که «بازار آهن مکان» نام گرفت در تقاطع بزرگراه‌های بهست‌زهره و آزادگان تهران و خیابان شهید رجایی واقع شده است و بالغ بر ۲۴۰۰ واحد صنعتی فعال در حوزه آهن آلات و خدمات فلزی، دروپنجره، یو.وی.سی و آلومینیومی، درهای کبرک‌های، برای آلات و... در این مجتمع کاملاً صنعتی یا یوبانی فعال گرد آمده‌اند که دربرگیرنده کلیه مساهل مربوط به آهن آلات و صنایع وابسته و دارای بهترین دسترسی از هر نقطه برای مشتریان بوده که باعث اشتغال بالغ بر ۱۸ هزار نفر به صورت مستقیم و غیرمستقیم شده است. وجود تعداد زیادی کارگاه دروپنجره‌سازی در بازار آهن مکان ما را بر آن داشت تا ضمن بازدید از این بازار گفتگویی با برخی کسبه و فعالان صنعت دروپنجره بازار آهن مکان داشته باشیم و از نزدیک با نقطه نظرات و بارهای از مشکلات آنها آشنا شویم. گزارشی که در ادامه می‌خوانید حاصل گفتگو با تعدادی از کسبه و کارگاه‌داران این بازار است که قسمت اول آن در شماره ۱۴۴ نشریه پنجره‌ایران منتشر شد و هم‌اینک توجه شما را به بخشی دوم آن جلب می‌کنیم:



مسعود علم‌مهری | وین‌در

درباره مجموعه و نوع فعالیتان کمی توضیح دهید.

گروه صنعتی وین‌در از سال ۹۴ در زمینه بخش یراق آلات ENDOO و تولید دروپنجره

یو.وی.سی با بوقیل‌های مختلف از جمله وین‌تگ و بایندر فعالیت می‌کند. نمایندگی بوقیل بایندر را نیز در اختیار داریم.

شرایط کاری و فضای کلی بازار آهن مکان برای فعالیت شما چگونه است؟ چه عاملی باعث شد اینجا را برای فعالیتان انتخاب کنید؟

وقتی ما فعالیتان را در آهن مکان آغاز کردیم تعداد یراق فروش‌ها خیلی کمتر بود ولی کم‌کم تعداد آنها افزایش پیدا کرد و با زیاد شدن تعداد کارگاه‌ها بازار آهن مکان به عنوان بورس دروپنجره شناخته شد. مشکلات محیطی بازار آهن مکان زیاد است. مهم‌ترین آنها بی‌نظمی و شلوغی خیابان‌ها و عدم نظافت محیط است. پیدا کردن آدرس‌ها سخت است چون تابلوی خیابان‌ها و فازها مرتب نیست و با وجود اینکه بارها این موارد را تذکر داده‌ایم هیچ ترتیبی داده نمی‌شود. در حال حاضر شرایط کلی بازار دروپنجره کشور را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

شرایط کلی بازار ثبات لازم را ندارد و یک روز خوب و ۱۰ روز بد است. این کسانی در همه حتماً وجود دارد و مختص بازار دروپنجره و با آهن مکان نیست. و روز به روز هم بدتر می‌شود. ما فقط به امید بهتر شدن بازار امروز و فردا می‌کنیم.





حسین بهستانی | ایران وین

درباره مجموعه و نوع فعالیتان کمی توضیح دهید.

گروه صنعتی ایران وین مدت ۲۰ سال است در زمینه تولید دروینچره یوپی وی سی و فروش بیوفیل در بازار آهن مکان فعالیت می کند. نمایندگی فروش و بخش بیوفیل های ایده آل، گیس و KTF را در اختیار داریم.

شرایط کاری و فضای کلی بازار آهن مکان برای فعالیت شما چگونه است؟

فعالیت در بازار آهن مکان از این نظر که اینجا به عنوان بازار و بورس تولید دروینچره یوپی وی سی شناخته شده خوب است ولی از این نظر که به دلیل شلوغی و تعداد زیاد کارگاهها برخی افراد تولید تازه کار باعث خرابی بازار و بدنامی این صنف شده اند عاید شده است. برخی همکاران که با سرمایه کم و امکانات اندک وارد این بازار شده اند با دلتی قیمت های روز نرخ مصوب مجبور می شوند از کیفیت کار بزنند و این در نهایت باعث خرابی دین همه صنف می شود. در حال حاضر نزدیک به ۷۰ کارگاه تولید دروینچره در آهن مکان مشغول فعالیت هستند که اگر نظارت درستی از سوی اتحادیه و مراجع رسمی صورت گیرد توانایی و ظرفیت تعیین پنجره شهر تهران را نیز دارند.

در حال حاضر شرایط بازار دروینچره کشور را چگونه ارزیابی می کنید؟
وضعیت کار و بازار عاید دلیل رکود صنعت ساختمان ضعیف شده است و علاوه بر آن به دلیل گرانی و برخی هزینه های جانبی میزان سود ما هم نسبت به سال های قبل خیلی کمتر شده است. یعنی اگر عایدی به اندازه سال های قبل هم کار کنیم نمی توانیم جودگوی هزینه های ملی بگیریم. حال های قبل حداقل ۴۰ درصد سود به ارای کارمل به دست می آوردیم ولی الان این مقدار به کمتر از ۱۰ درصد رسیده است. سال های قبل یک پنجره باسازای حدود ۳۰۰ تا ۴۰۰ هزار تومان برای مشتری هزینه داشت ولی الان حداقل ۱ میلیون تومان است. به همین دلیل میزان کسانی که برای بازسازی و تعویض پنجره های قدیمی شان مراجعه می کردند هم کم شده است. با توجه به کم شدن میزان حیدر جوار و پیافته ساخت سکن در حال جاری بازار سال آینده ساخت و ساز و به تبع آن دروینچره به تنهایی بهر نمی شود بلکه باید هم خواهد شد.



مجید منصوری | گروه صنعتی حدفت

درباره مجموعه و نوع فعالیتان کمی توضیح دهید.

گروه صنعتی حدفت مدت ۲۰ سال است در زمینه تولید دروینچره جوداره یوپی وی سی با برندهای مختلف شامل اس وین، گت وین، وین تک، ایده آل و... در بازار آهن مکان فعالیت می کند.

شرایط کاری و فضای کلی بازار آهن مکان برای فعالیت شما چگونه است؟

مهم ترین مزایای بازار آهن مکان این است که هر نوع بیوفیل و یراق آلات و ملزوماتی که بخواهیم در همین مجموعه پیدا می کنیم و برای تهیه مواد اولیه مورد نیازمان راحت هستیم. مورد بعدی وجود مشتریان گدیری است چون هرکسی که بخواهد در تهران پنجره بسازد به این بازار مراجعه می کند. مهم ترین مشکل این بازار شلوغی و ترافیک خیابان های اینجا است که به خاطر کوچک بودن خیابان ها و عدم رعایت حریم معازها به وجود می آید.

در حال حاضر شرایط کلی بازار دروینچره کشور را چگونه ارزیابی می کنید؟
شرایط کلی بازار خوب است و ما هم مشتریان خاص خودمان را داریم و راضی هستیم. هرچند با توجه به کم شدن ساخت و سازها میزان کارها نسبت به سال های قبل کمتر شده اما در مجموع خوب است و مشکل خاصی نداریم.



محمّد امیرزاده | آژانس

درباره مجموعه و نوع فعالیتان کمی توضیح دهید.

گروه صنعتی آژانس مدت ۴ سال است در زمینه تولید دروینجه یوپی وی سی با پروفیل های آلومین، پلاسین و ایده آل فعالیت می کنیم. نمایندگی توزیع پروفیل های آلومین و ایده آل را نیز در اختیار داریم.

شرایط کاری و فضای کلی بازار آهن مکان برای فعالیت شما چگونه است؟

بازار آهن مکان از قدیم پختوان بازار آهن تهران بود ولی در سال های اخیر بورس تولید دروینجه دوجداره نیز شده است. به همین دلیل مشتریان گذری بیشتری در بازار آهن مکان نسبت به نهادهای دیگری مثل شهرک های صنعتی وجود دارد. مهم ترین مشکل بازار آهن مکان زیرفروشی برخی همکاران است که قیمت های واقعی را حفظ نمی کنند و باعث خراب شدن بازار و بی اعتمادی مشتریان می شوند. متأسفانه فضای اینجا به ویژه در بحث تبلیغات و اطلاع رسانی خیلی ضعیف است و هنوز بسیاری از همکاران به صورت سنتی کار می کنند و از فرصت هایی که برای تبلیغات در شبکه های رسانه ها و فضای مجازی وجود دارد استفاده نمی کنند.

در حال حاضر شرایط کلی بازار دروینجه کشور را چگونه ارزیابی می کنید؟

هرچند از نظر پروفیل، مواد اولیه و ملزومات مشکلی وجود ندارد اما بازار کار و تولید دروینجه در حال حاضر رگود محسوسی دارد که متأسر از رکود در بازار ساخت و ساز کشور است. به همین دلیل ما در حال رایزنی هستیم تا با ایجاد کانال هایی برای حضور در بازار کشورهای همسایه به ویژه کشور عراق اقدام کنیم. زیرا همان طور که می دانید کشور عراق هم اینک در بحث بازسازی بازار فعالی دارد و شرکت های ترک های بخش عمده ای از این بازار را در دست گرفته اند.



امیر شمس | کلیتیک ساختمانی ایرانیان

درباره مجموعه و نوع فعالیتان کمی توضیح دهید.

ما از سال ۸۶ در صنعت دروینجه فعالیت می کنیم و نزدیک به ۳ سال است که کلیتیک ساختمانی

ایرانیان را که در زمینه فروش پروفیل و پراکات فعالیت می کند راه اندازی کردیم. نمایندگی فروش پروفیل انزو و پراکات ENDOO را در اختیار داریم.

شرایط کاری و فضای کلی بازار آهن مکان برای فعالیت شما چگونه است؟ چه عاملی باعث شد اینجا را برای فعالیتان انتخاب کنید؟

چون قبل از راه اندازی این مجموعه مدت ۵-۴ سال در این بازار کار کرده بودیم و در بازار آهن مکان کارگاه های زیادی وجود دارد تصمیم گرفتیم این منطقه را انتخاب کنیم. الان بازار آهن مکان به یک قطب در صنعت دروینجه تبدیل شده است و تمامی مشتریان از هر نقطه تهران و اطراف برای خرید به این بازار مراجعه می کنند. مشکلی که بازار آهن مکان دارد که البته روی کار ما شاید تاثیر زیادی نداشته باشد و بیشتر برای تولیدکنندگان ایجاد مشکل می کند وجود کارگاه های آلودگی و آلودگی های محیطی است که ایجاد می کنند.

در حال حاضر شرایط کلی بازار دروینجه کشور را چگونه ارزیابی می کنید؟

با توجه به نوسانات قیمت دلار و عدم ثبات قیمت ها شرایط کلی بازار خوب نیست چون باعث می شود توانیم برنامه ریزی بلندمدت داشته باشیم. معمولاً در نیمه دوم سال شرایط بهتری برای بازار دروینجه ایجاد می شود که امیدوارم امسال هم شاهد این تغییر مثبت باشیم.





حیدر زارعی | وین بستر

درباره مجموعه و نوع فعالیتان کمی توضیح دهید.

گروه تولیدی صنعتی وین بستر از سال ۸۹ در زمینه تولید درونچرخه دوچرخه و اجرای خدمات تخصصی

پروفیل پوپی وی پی در مجموعه آهن مکان فعالیت می کند.

شرایط کاری و فضای کلی بازار آهن مکان برای فعالیت شما چگونه است؟ چه عاملی باعث شد اینجا را برای فعالیتان انتخاب کنید؟

بازار آهن مکان بزرگترین بازار آهن تهران و کشور است. آن موقع که ما فعالیتان را در اینجا آغاز کردیم تعداد کارگاههای درونچرخه بسیار محدود و کمتر از انگشتان یک دست بود ولی رفته رفته تعداد کارگاهها بیشتر شد و این موضوع به رونق کار ما هم کمک کرد و از اینکه این منطقه را برای ادامه فعالیتان انتخاب کردیم خوشحال شدیم. یکی دیگر از مزایای بازار آهن مکان این است که تمامی پروفیلها، باقی آلات و سایر ملزومات با برندهای مختلف در اینجا وجود دارد و شما می توانید راحتی آن ها را تهیه کنید. خدماتی که ما در اینجا ارائه می دهیم به ویژه در زمینه خم پروفیل باعث شده تا مشتریان خاص خودمان را داشته باشیم و بیشتر همکاریمان در آهن مکان برای این کار به ما مراجعه می کنند.

در حال حاضر شرایط کلی بازار درونچرخه کشور را چگونه ارزیابی می کنید؟

وضعیت کلی بازار با توجه به رکود بازار ساخت و ساز چندان خوب نیست. اما با تلاش کردیم با به کارگیری ایده های جدید و افزودن دستگاه های مدرن فضای بیشتری برای فعالیتان ایجاد کنیم و خوشبختانه تاکنون جواب خوبی هم گرفته ایم. اجرای کار خم پروفیل پوپی وی پی که یک کار تخصصی است به ما این امکان را داده تا از ظرفیتهای پنهان بازار در این شرایط رکود بیشتر استفاده کنیم.



بهروز محمدی | پنجره رایا

درباره مجموعه و نوع فعالیتان کمی توضیح دهید.

گروه صنعتی پنجره رایا مدت ۵ سال است در زمینه تولید درونچرخه پوپی وی پی در بازار آهن مکان

فعالیت می کند.

شرایط کاری و فضای کلی بازار آهن مکان برای فعالیت شما چگونه است؟ چه عاملی باعث شد اینجا را برای فعالیتان انتخاب کنید؟

هرچند بازار آهن مکان از نظر آسوها و بهداشت محیطی شرایط خوبی ندارد اما به دلیل این که بیشتر کارگاهها و حتی نیروهای فنی این صنعت در این بازار هستند ما هم تصمیم گرفتیم فعالیتان را در این بازار راه اندازی کنیم تا از این ظرفیتهای بیشتر استفاده کنیم. ضمن این که مواد و مصالح مورد نیاز کارمان را با قیمت مناسبتری و در مدت زمان کمتر می توانیم از همین بازار تأمین کنیم. مورد دیگر وجود مشتریان گفتری زیادی است که شاید برای خرید آهن یا موارد دیگر به این بازار مراجعه می کنند ولی برای ساخت پنجره هم اقدام می کنند. مهم ترین مشکل بازار آهن مکان آب تاسیلم و غیر بهداشتی و همچنین عدم نظافت و بهداشت محیط فازهای بازار است که هیچ رسیدگی در این زمینه ها نمی شود.

در حال حاضر شرایط کلی بازار درونچرخه کشور را چگونه ارزیابی می کنید؟

وقتی قیمت ها به دلیل بالا رفتن قیمت دلار در حال بالا رفتن بود وضعیت بازار ما خیلی خوب بود چون همه از ترس گرانی تر شدن برای انجام کارهایشان هجوم می آوردند و حتی ما برای آنها وقت تعیین می کردیم ولی الان شرایط برعکس شده و بازار دچار رکود شده است.





کیان رستگاری | بازرگانی رستگاری

درباره مجموعه و نوع فعالیتان کمی توضیح دهید.

بازرگانی رستگاری از سال ۹۳ در زمینه عرضه و باقی آلات و پر و فیل یو پی وی سی در بازار آهن مکان فعالیتش را آغاز کرد. در سال های قبل توزیع و فروش پر و فیل یو پی وی سی بیمای را داشتیم که به خاطر برخی مشکلات در حال حاضر پر و فیل ایرانی با نام هلیس را جایگزین آن کرده ایم. در حال حاضر نمایندگی برای آلات FORES و چسب GMAX را در اختیار داشته و تمامی ملزومات مورد استفاده و مورد نیاز برای ساخت در و پنجره یو پی وی سی را در این مجموعه عرضه می کنیم.

شرایط کاری و فضای کلی بازار آهن مکان برای فعالیت شما چگونه است؟ چه عاملی باعث شد اینجا را برای فعالیتان انتخاب کنید؟

هنگامی که مجموعه ما در سال ۹۳ فعالیت در بازار آهن مکان را آغاز کرد تعداد کارگاهها و همکاران ما در این صنف چندان زیاد نبود ولی به مرور و بیشتر ظرف ۳-۴ سال اخیر اینجا علاوه بر بازار آهن به عنوان مرکز و بورس در و پنجره یو پی وی سی هم معروف شد. بازار آهن مکان دسترسی مناسبی به شهر و همچنین به شهرکهای صنعتی اطراف دارد که نکته مهم و مثبتی برای اینجا است. تمامی برقها و محصولات مورد نیاز صنعت در و پنجره در بازار آهن مکان وجود دارد و شما برای تهیه هیچ کالایی در اینجا دچار مشکل نمی شوید. مهم ترین ایراد این بازار تنوعی و بی نظمی است که بیشتر به خاطر عدم رعایت حریم و عرضه کارگاهها است که اگر همکاران رعایت کنند و مسئولان هم نظارت و سخت گیری بیشتری کنند شرایط برای همه ما بهتر می شود. در مجموع مزایای اینجا بیشتر از معایبش است.

در حال حاضر شرایط کلی بازار در و پنجره کشور را چگونه ارزیابی می کنید؟ وضعیت بازار کشور همیشه به همین صورت بوده که بعد از چند سال رونق شاهد چند سال رکود هستیم که متأسفانه الان در دوره رکود بازار به سر می رسیدیم. به نظر می رسد این رکود تا پایان سال جاری ادامه خواهد داشت. امیدوارم همکاران هوای همدیگر را بیشتر داشته باشند تا با اتحاد بیشتر از این شرایط عبور کنیم.



جواد یغی | بیمای

درباره مجموعه و نوع فعالیتان کمی توضیح دهید.

گروه صنعتی بیمای مدت ۳ سال است در زمینه تولید در و پنجره با پر و فیل های بیمای، وینا و روپتک و اجرای خم پر و فیل یو پی وی سی در بازار آهن مکان فعالیت می کند.

شرایط کاری و فضای کلی بازار آهن مکان برای فعالیت شما چگونه است؟

آهن مکان بازار اصلی و بورس در و پنجره تهران است و هر کس که پنجره می خواهد به این بازار مراجعه می کند تا هم از قیمت ها اطلاع پیدا کند و هم کارگاه مورد نظرش را پیدا کند. مهم ترین مشکلی که در این بازار البته به خاطر مسائل امنیتی وجود دارد محدودیت هایی است که در ساعات ورود و خروج بار و کالا اعمال می شود. بعد از ساعت ۷ شب امکان ورود و خروج بار به داخل کارها وجود ندارد و به این خاطر بارهایی که پس از این ساعت به اینجا می رسند باید تا ساعت ۸ صبح روز بعد صبر کنند. مورد دیگر این است که برخی همکاران به خاطر کم بودن سفارش ها و رقابت قیمتی مجبور می شوند از کیفیت کار بزنند و این کار بازار را خراب می کند.

در حال حاضر شرایط کلی بازار در و پنجره کشور را چگونه ارزیابی می کنید؟ شرایط کلی بازار خوب نیست و به نظر هم نمی رسد به این زودی تغییر محسوسی ایجاد شود.





شناسایی استعدادها

نویسنده: تام راث

مترجمان: امیر کامکار، مهتاب بیات ریژی

اشاره در این شماره به معرفی کتاب شناسایی استعدادها اثر تام راث می‌پردازیم. سوال بسیار مهمی در این کتاب مطرح می‌شود که شاید کمتر به آن پرداخته‌ایم و آن اینکه برای موفقیت آیا باید بر یک نقطه ضعف تمرکز شد یا به تقویت نقاط قوت پرداخت. نویسنده در این کتاب تلاشی کرده است با استفاده از نتایج آخرین تحقیقات و مطالعات پاسخ این سوال را مورد تحلیل و بررسی قرار دهد. مطلبی که در ادامه می‌خواهیم معرفی مختصری از این کتاب خواندنی است که توسط عباس نوکلی تهیه شده است. امیدواریم این مطلب برای مخاطبان ارجمند مفید بوده و با آن در جهت معرفی کتاب‌های مفید دیگر به اهل مطالعه یاری کند.

به هلم عباس نوکلی

طی کردن مسیر موفقیت و تبدیل شدن به یک ستار درخشان به خودشناسی و اطلاع دقیقی از ویژگی‌های شخصیتی خود و توانایی‌هایی که در سازمان کار می‌کنند، بستگی دارد. «هنگام کشف» پدر علم «نقطه قوت» در دهه ۶۰ میلادی از اولین کسانی بود که فعالیت‌های را از دید روش‌شناسی «نقطه قوت» یا «توانمندی‌ها» انجام داد و تلاش کرد تا تمرکز علم مدیریت یعنی «رفتار سازمانی» را به این حوزه مبنی تعیین جهت دهد. وی به همراه تام راث و گروهی از دانشمندان سازمان گالوپ (که بزرگترین سازمان‌های آموزشی، روان‌سنجی و خدمات مدیریتی در جهان به‌شمار می‌رود) برپایه استعدادیابی ابتدایی را در سال ۱۹۸۸ طراحی و تولید کردند. آنها با به‌کارگیری از بیش از صدها هزار مصاحبه حضوری و تحلیل آنها و به‌کارگیری اختراعات بسیار گوناگون از متاغل و افراد و همچنین مطالعه میلیون‌ها مطلب مکتوب در حوزه‌های اخلاقی، روان‌شناسی، تنبیه، سن، مدیریت و حتی اختیارات، پایگاه داده‌های عظیمی جمع‌آوری کردیم و با استفاده از یک سیستم نظری که در اختیار داشتیم ۳۴ توانمندی را که دارای بیشترین تکرار و وضوح بود کردیم و آن را در کتاب حاضر منتشر کردیم. انتقال از کتاب حاضر برای همگان خیره‌کننده بود. این کتاب موفق شد در مدت بسیار کوتاهی عنوان پرفروش‌ترین کتاب وال‌لایت ژورنال و همچنین نیویورک تایمز را از آن خود کند و خود را میان می‌کتاب پرفروش بزرگ‌ترین و سماییت «هنگام» جای دهد. در این کتاب ۳۴ نقطه قوت در قالب بخش‌های مجزا معرفی می‌شود. در هر بخش ابتدا توضیح و تعریفی کاربردی را به همراه یک نقطه قوت ارائه شده، سپس نمونه‌هایی از افرادی که دارای این توانمندی‌ها هستند با توضیح رفتارهای آنها به تصویر کشیده شده‌اند. پس از آن «ایده‌هایی برای عمل» پیشنهاد می‌دهیم که به این افراد ایده می‌دهد که از موثرترین بخش‌های این کتاب است. در پایان، قسمتی با عنوان «توصیه‌هایی برای کار با افراد دیگری که دارای این توانمندی هستند» پیشنهاد می‌دهیم. رایج تمام افراد برای تعامل بهتر با افراد دارای توانمندی مورد نظر ارائه می‌دهد در بخش انتهایی هر فصل خواننده را نسبت به داشتن آن استعداد به چالش می‌کشد.

کتاب حاضر تلاش دارد تا به این نکته اشاره کند که به‌جای تقویت نقاط ضعف ابتدا نقاط قوت خود را شناسایی کنید و آنها را پرورش دهید و بعد به فکر حل نقطه‌های ضعف خود بپردازید. نویسنده در بخشی از کتاب می‌گوید: «هدف اکثریت قریب به اتفاق برنامه‌های آموزشی این است که ما در تبدیل شدن به کسی که تصمیم می‌گیریم باشیم کمک کند. اگر بصورت ذاتی دارای توانایی در یک زمینه نیستیم باز هم مجبور می‌شویم زمانی خود را صرف گرفتن یک مدرک در زمینه ریاضیات یا کسب مدرک خوب در این درس کنیم. اگر چنان‌که مثال بی‌سابقه یک دوره آموزشی فرستاده می‌شود که هدف آن القا همبستگی به شخصیت شماست. از گهواره تا گور بیشتر از آن که زمان خود را برای کشف نقاط قوت خود صرف کنید آن را برای رفع نقاط ضعف و کاستی‌هایمان صرف می‌کنید. بسیاری از مسوول‌های ما بر آن عقیده دارند که با توانایی خلق کنند و این امر به یک ارزش تبدیل شده است. کتاب‌ها، فیلم‌های سینمایی و فولکلور ما بر آن داستان‌های افراد بازنمایی است که از

حیوان میلیون‌ها مشکل به‌طور اتفاقی بر یکی از آنها علیه می‌کنند این موضوع به‌جای آنکه ما را به تحسین آن نفع افرادی که بر توانایی‌های ذاتی خود سرمایه‌گذاری کرده‌اند هدایت کند، ما را به ستودن افرادی که به برخی از نقاط ضعف طبیعی خود چیره شده‌اند و همین‌طور می‌نماید. در نتیجه میلیون‌ها نفر این قهرمانان را به‌عنوان مظهری از رویلها و الگوهای ملی در نظر می‌گیرند و چشم‌انداز خود را به سمت غلبه بر جانش‌های بزرگ تنظیم می‌کنند. متأسفانه این کار «نیمه‌خود» سخت‌ترین راه برای موفقیت است.» ما در تحقیقات خود دریافتیم که در تمام فرهنگ‌ها اکثریت قریب به اتفاق والدین بیشترین زمانی و توجه دانش آموزان را برای تقویت ضعف‌ترین درس وی صرف می‌کنند، پدران و مادران و آموزگاران به‌جای آنکه وقت زیادی از زمان فرزندانشان را در حوزه‌های توانایی و توانمندی‌های بزرگ آنها صرف کنند به نقاط ضعف آنها تمرکز می‌کنند. بر اساس پژوهش سازمان گالوپ واضح است که افراد خاصی توانایی بیشتری را برای موفقیت در برخی حوزه‌ها دارند و کلید رشدشان این است که خود را بر اساس آنچه هست پرورش دهند. در مطالعات ما معلوم شد که بیشتر افراد موفقیت و امکان تمرکز بر کاری را که به‌بهترین نحو می‌توانند انجام دهند دارند. ما راجع به این مسئله از بیش از ۱۰ میلیون نفر نظرسنجی کردیم و تقریباً ۷ میلیون نفر اظهار کردند در موقعیتی قرار نگرفته‌اند که بتوانند از استعدادهای خود استفاده مناسب و لازم را ببرند. یکی از بزرگ‌ترین مشکلات این است که افراد درباره توانمندی‌های خود و اطرافیان یا آگاهی ندارند یا نمی‌توانند آن توانمندی‌ها را تبیین و توصیف کنند. راث راجع به فهرست ۳۴ توانمندی که در این کتاب به‌جای خود دارد می‌گوید: «این ۳۴ مورد نقطه قوت نتیجه تلاش برای تهیه یک فهرست مشترک از توانمندی‌هاست، به‌هرچه وجه نمی‌توان ادعا کرد که تمام توانمندی‌ها را پوشش داده‌ایم، صدها مورد از توانمندی‌های خاص وجود دارند که آنها را در این تقسیم‌بندی ذکر نکرده‌ایم، اما سعی کردیم این فهرست را به‌تجوی تطبیق کنیم که برای افراد مختلف و شرایط گوناگون دارای کاربرد عملی و استفاده از آن آسان باشد. در حقیقت اینجا چیزی که اندازه‌گیری می‌شود توانمندی نیست بلکه استعداد شخص است. هدف نهایی ما این است که توانمندی‌های واقعی را شناسایی کنیم و استعداد یک مولفه لازم و به‌کافی برای توانمندی (نقطه قوت) است. به‌عبارت دیگر «استعداد» همان «توانمندی» بالقوه و استعداد شده است.»

یکی از پرسش‌هایی که این دست‌نویس را به چالش کشیده بود بحث تغییر انسان در طول زمان است. نویسنده کتاب به این سوال این گونه پاسخ می‌دهد: «هرچند افراد در طول زمان تغییر می‌کنند و شخصیت ما نیز تطبیق پیدا می‌کند، اما دانشمندان دریافت‌اند که ویژگی‌ها و خصوصیات فردی و علائق و احساسات اصلی مادر طول دوره بزرگسالی نسبتاً ثابت و پایدار هستند، یکی از پژوهش‌هایی که در کشور نیوزلند روی ۱۰۰۰ کودک انجام شد و ۲۲ سال طول کشید، نشان داد شخصیتی که در سن ۳ سالگی کودک آشکار می‌شود با خصوصیات شخصیتی که در سن ۲۶ سالگی همان فرد دیده می‌شود شباهت قابل‌ملاحظه‌ای دارد.» همچنین تلاش مهارت و مهارت‌ها نیز بخش‌های مهمی از معادله توانمندی را تشکیل می‌دهند. راث معتقد است که ذهن خالی از واقعیت‌های ابتدایی، امکان به‌بهتری از استعدادها را باعث کاهش می‌دهد. وی مثال‌های گوناگونی را در این کتاب می‌آورد که نشان می‌دهد اکثر افراد موفق با استعدادهای برتر خود کارشان را شروع کرده و سپس مهارت‌ها را کشف و تمرین و به آن اضافه می‌کنند. این کتاب برای ساخت آنچه در درون شما وجود دارد آن چیزی که می‌توانید از استعداد افراد در محیط کار به‌بست آورید کمک‌کننده‌ای می‌کند و خواندن آن را به همه پیشنهاد می‌کنیم.

پروفیل جدید کالوین به بازار آمد ...



مطابق با استانداردهای ملی و بین المللی ISO9001:2015

Akdeniz Kimya

(Tuv) CE



۰۲۶-۳۲۵۴۹۸۵۲

۰۲۶-۳۲۵۴۸۵۷۷

دفتر مرکزی: کرج، میدان نبوت، ساختمان هیراد، واحد ۱۰۳

چشم‌پرو و فیل

ایرانیان

رزومه

نشریه پنجره ایرانیان

ماهنامه تخصصی صنعت در و پنجره و پهنه سازی انرژی ایران

تجلیل از وین‌تک به‌مناسبت واحد نمونه کیفی
استاندارد آذربایجان شرقی ۱۱۸

بازدید هیات مدیره انجمن تولیدکنندگان در و پنجره
ایران از مجموعه وین‌تک ۱۲۵

هافمن برنده محبوب سال به انتخاب
مصرف‌کنندگان ۱۲۶

گفتگوی مدیرعامل شرکت کی‌میلاران ۱۲۸

KALWIN
UPVC WINDOW & DOOR PROFILES
پروفیل در و پنجره یو پی وی سی



مطابق با استانداردهای ملی و بین‌المللی ISO9001:2015

۰۲۶-۳۲۵۴۹۸۵۲

۰۲۶-۳۲۵۴۸۵۷۷

دفتر مرکزی: کرج، میدان نبوت، ساختمان هیراد، واحد ۱۰۳

همزمان با همایش روز جهانی استاندارد در تبریز صورت گرفت؛ تجلیل از وین تک به عنوان واحد نمونه کیفی استاندارد آذربایجان شرقی



۲۲ درصد از واحدهای نمونه کشور از آذربایجان شرقی است

در ابتدای همایش روز جهانی استاندارد سازمان قرضه، خیریه، مدیریت استاندارد استان آذربایجان شرقی ضمن خوش آمد گویی به حاضران و تبریک به برگزارندگان، گفت: در ارزیابی سال جاری سازمان ملی استاندارد، ۲۲ درصد از واحدهای نمونه تولیدی و صنعتی ملی کشور از آذربایجان شرقی است.

مدیرکل استاندارد آذربایجان شرقی با تأکید بر اینکه واحدهای منتخب به عنوان نمونه کیفی باید تمامی ویژگی‌ها، شاخص‌ها و پارامترهای مورد ارزیابی تعریف شده توسط سازمان ملی استاندارد را رعایت کنند، گفت: برگزاری آموزش‌های دوره‌ای برای مدیران کیفی، تدوین استانداردهای ملی، مطابقت محصولات با این استانداردها و تلاشستن امتیاز منفی برای هیچ یک از آنها، اختراع و تولید محصولات جدید، ارتقای سطح فناوری و جلب رضایت مشتری از عمده شاخص‌های انتخاب واحدها به عنوان نمونه کیفی است.

تولیدات استان باید در سطح استانداردهای ملی و جهانی باشد

حبيب امين‌زاده، مدیرکل صنعت معین و تجارت استان در مراسم بزرگداشت روز جهانی استاندارد با بیان اینکه صنعت استان در دهه ۴۰ در کشور به درستی پایه‌گذاری شده، گفت: اعتقاد داریم بحث استاندارد و رعایت آن یکی از ارکان ورود به بازارهای جهانی بوده که بایستی رعایت شود.

او ادامه داد: تولیدات ما در استان بایستی در سطح استانداردهای ملی و جهانی باشد تا بتوانیم در بازارهای بین‌المللی ورود داشته باشیم. همچنین از تولیدکنندگان عزیز می‌خواهیم از وجود شرکتهای دانش‌بنیان در تولید محصولات خود استفاده کنند چرا که در نهایت به نفع صادرات استان بهتر خواهد بود.

در همایش بزرگداشت روز جهانی استاندارد در تبریز، از مجموعه وین تک به عنوان واحد نمونه کیفی استاندارد استان آذربایجان شرقی تجلیل شد.

به گزارش خبرنگار اعزامی خبرگزاریان، مراسم روز جهانی استاندارد با شعار "استانداردهای دنیایی خالق صحنه جهانی" و با حضور مسئولان ملی و استانی روز شنبه ۱۴ آبان ماه ۱۳۹۸ در سالن اجتماعات اداره کل استاندارد آذربایجان شرقی با معرفی برترین واحدهای تولیدی صنعتی استان در حوزه استاندارد برگزار شد. در این همایش مهندس کاوه خدابست، مدیرعامل شرکت آدین پلاستیک پرشین (وین تک) به عنوان واحد نمونه کیفی استاندارد استان آذربایجان شرقی با دریافت لوح و تندیس ویژه مورد تجلیل قرار گرفت. در این مراسم همچنین از خاتم مهندس رستم مظفری، مدیر آزمایشگاه واحد کنترل کیفی مجموعه وین تک به عنوان مدیر کنترل کیفی نمونه یا اهداء لوح، تقدیر شد.

دکتر علیرضا حاجی فیروز، رئیس مرکز ملی تألیف صلاحیت کشور، دکتر علی جهانگیری، معاون امور اقتصادی استاندار آذربایجان شرقی، مهندس حبیب امین‌زاده، مدیرکل صنعت، معین و تجارت استان آذربایجان شرقی، دکتر مسلمان قزقی، خیریه، مدیریت استاندارد آذربایجان شرقی و مهندس یونس زائف، رئیس اتاق بازرگانی تبریز از جمله مدیرانی بودند که در این همایش حضور داشتند و به ایراد سخن پرداختند.

گفتنی است، شرکت آدین پلاستیک پرشین بزرگترین تولیدکننده پروفیل‌های یوپی‌وی سی با نام‌های تجاری وین تک، پلاستیک و پلاستیک است که در سه رنگ صنعتی سبز، ماهی‌گدازی، خارجی، تیریز فعالیت می‌کند. وین تک با در اختیار داشتن آزمایشگاه کنترل کیفی مجهز و مترون محصول محور در صنعت پروفیل یوپی‌وی سی، به عنوان آزمایشگاه مرجع و همکار فنی سازمان استاندارد کشور به سایر شرکتهای همکار خود در این زمینه خدمات فنی و آزمایشگاهی ارائه می‌دهد.

شرکت صنعتی آدوپن پلاستیک پرشین (سای فاس)



استاندارد مطالبه ملی همه ماست

دکتر علیرضا خاکی فیروز، رئیس مرکز ملی تألیف صلاحیت کشور مختار بود که در این مراسم گفت: استاندارد فلسفه و دگر بین استیلا و اخلاق مانی است که مطالبه ملی همه ماست.

او با اشاره به اینکه استاندارد سازی وظیفه تک تک افراد جامعه است و هر جایی احسان ارامش و آسایش دانستیم باید بناییم که استانداردها رعایت شوند، تصریح کرد اگر همیشه متعالی باشد و تفکر در سطح تجلی خلود باشد ایمان داشته باشد که همه توانیات، استانداردهای لازم را خواهد داشت.

او اضافه داد: اتفاقا استان آذربایجان شرقی در بحث استاندارد بسیار مطرح است و بخود این تعداد واحد نمونه کیفی تأییدی بر این مدعاست.

راه توسعه کشور و استان از مسیر بخش خصوصی می گذرد

در ادامه جلسه چهلگویی معاون امور اقتصادی استاندار آذربایجان شرقی در خصوص اهمیت استاندارد گفت: صنعتگران نیز با سلفه طولانی که در تولید محصولات دارند بایستی با استانداردهای جدید آشنا شوند تا با صنعتگران استان، استاندارد بین المللی و ملی را ارتقا داده و آن را جاسازی کنند خود قرار دهند، دولت نیز آنچه دارد در خدمت بخش خصوصی قرار خواهد داد.

او افزود: راه توسعه کشور و استان از مسیر بخش خصوصی می گذرد، دولت در توجه به بخش خصوصی اهتمام ویژه دارد و تلاش می کند در راستای بهبود و ارتقای فضای کسب و کار و تسهیل فرایند تولید صنعتی اقدامات بلند مدت و تأثیر گذاری انجام دهد.

حضور موفق در بازارهای منطقه ای و جهانی اولویت کاری ماست

دکتر یونس زلفه، رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تبریز در مراسم روز جهانی استاندارد در خصوص حضور موثر و مستعد در بازارهای منطقه و جهان، گفت: باید موافق استاندارد به عنوان یکی از حلقه های موثر در توسعه اقتصادی استان و کشور

منتظر تمام واحدهای تولیدی و صاحبان صایع در استان باشند و شناخت استانداردهای بازارهای هدف را به عنوان یکی از اصول اساسی حوزه کاری خود به منظور حضور موفق در بازارهای منطقه ای و جهانی در اولویت کاری خود قرار دهند.

وی گفت: برای بهره برداری از ظرفیتهای موجود در کشورمان باید به نهاد آموزش و به خصوص مهارت های مورد نیاز برای گسترش روابط تجاری و اقتصادی با سایر کشورهای جهان توجه ویژه ای کنیم. اتفاق بازرگانی نیز به عنوان پارلمان بخش خصوصی استان در صدد است تا نهاد آموزش را به عنوان زیربنای ترین عامل توسعه اقتصادی استان با رویکرد همکاری مستعد و موثر با بازارهای جهانی در اولویت کاری خود قرار دهد تا با توجه به نیازهای رقابتی استان سهم بیشتری از اقتصاد منطقه ای و جهانی را نصیب استان کند.

پیام رئیس سازمان ملی استاندارد به مناسبت روز جهانی استاندارد

تیره پیروز رحمت، رئیس سازمان ملی استاندارد ایران به مناسبت روز جهانی استاندارد پیامی صادر کرده که در بخشی از این پیام آمده است: «در عصر حاضر پیشرفت دانش و فناوری های مرتبط با بازارهای ارتباطی به تصاویر و ویدئویی رسیده است که شاهد استفاده آن در علوم مختلف، تحقیقات و آموزش علوم پزشکی، سرگرمی ها و گذراندن اوقات فراغت می باشیم و نیاز گسترده به استفاده از ابزارهای ارتباطی ضرورت استاندارد سازی پیش از پخش اشکار می شود. اینجاست که استانداردهای ویدئویی به کمک می آیند تا به عنوان «خان خفته های جهانی» موجب به اتاکی گاری اطلاعات از طریق تصاویر زنده و پویا و تأمین نیاز صنایع مربوط به قابلیت های فرستد سازی را فراهم آورده و امکان تولید تصاویر ویدئویی ماندگار با کیفیت بهتر و با دسترسی آسان تر را برای همه کاربران ایجاد کنند تا ما قادر باشیم پیام خود را به همسایری و آیندگان انتقال دهیم».

در پایانی از واحدهای تولیدی نمونه و برگزیده کیفی استاندارد و همچنین منبرلی کنترل کیفی نمونه استان آذربایجان شرقی با اهدای لوح و تندیس ویژه تحلیف به عمل آمد.



بازدید هیات مدیره انجمن تولیدکنندگان دروینجره ایران از مجموعه وین تک؛

سفر به فراسوی کمیت و کیفیت



اعضای هیات مدیره «انجمن صنایع کارفرمایی تولیدکنندگان دروینجره ایران» آبان ماه جاری از مجموعه وین تک در تبریز بازدید کردند. اعضای این انجمن روز یکشنبه ۱۳ آبان ماه ۱۳۹۸ به دعوت مهتس کاوه خلیلیست، مدیرعامل مجموعه وین تک از کارخانه تولید پروفیل یو.پی.بی.سی و نیز کارخانه بزرگ تولید درهای داخلی مجموعه آدوین پلاستیک در شاهرگ، سفر ماهه گزاری خارجی تبریز بازدید کردند.

به گزارش خبرنگار انجمنی بجزه‌ایران، در این بازدید که به‌منظور همکاری و همکاری مشترک میان انجمن دروینجره و مجموعه‌های موفق این صنعت شکل گرفته بود، آقایان سید رضا اخوان حسامی، اکبر معتمدی، وحید جلالی‌پور، حمیدرضا سیدی‌فر، رضا کاکلی، علی شهبانی و خانم دین طه اعضای هیات مدیره انجمن دروینجره ایران به همراه مهتس شیری و مدیریت شریع بجزه‌ایران از کارخانه بزرگ و معطم وین تک در شاهرگ سرمایه‌گذاری تبریز دیدن کردند.

در جلساتی که در ابتدای این بازدید تشکیل شد، طرفین در یافتن محورهای همکاری مشترک و تلاش برای ایجاد مشترکات همکاری جهت کمک به بهبود شرایط کلی صنعت دروینجره تاکید کرده و چشم‌اندازهای همکاری را بسیار روشن ترسیم کردند. مهتس خلیلیست نیز ضمن خوشامدگویی به میهمانان این‌از امیدواری کرد که در آینده شاهد ارتباطات بیشتری در این زمینه باشیم چراکه لازمه موفقیت در این صنعت، تفاهم و همکاری همه اعضا و گروه‌های فعال در این عرصه است.

مدیرعامل وین تک افزود: این دیدار ضمن اینکه فرصت مغتنمی است برای شناسایی بیشتر با یکدیگر، می‌تواند سرآغاز تلاشی باشد برای یافتن راهکارهایی برای حل برخی مشکلات این صنعت که از سال‌های گذشته همواره بر رقع آنها تأکید شده ولی قدم عملی در این جهت برپا نشده است. اگر ما تولیدکنندگان پروفیل و سایر اعضا و گروه‌هایی که هرکدام در گوشه‌ای از این صنعت فعالیت می‌کنیم بیشتر در کنار هم باشیم و نقشه نظرات همدیگر را بشویم مطمئناً قدم‌های مؤثرتری در جهت بهبود شرایط کسب و کار و فعالیت‌مان در صنعت دروینجره بر خواهیم داشت.

وی ضمن تأکید بر اهمیت همکاری‌های مشترک اظهار داشت: پیدا کردن محورهای

همکاری مشترک بین تمامی انجمن‌ها، گروه‌ها و مجموعه‌های فعال در صنعت دروینجره مهم‌ترین هدف ما از این دیدار است که امیدواریم با دبیرانهای مشترک که برای همه

همکاران خواهد داشت مورد استقبال سایر عزیزان نیز قرار گیرد. همه ما سرشتیان یک کشتی هستیم که با تلاش، همتی و همکاری می‌توانیم این کشتی را از دریای متاعطم و غیرقابل پیش‌بینی صحت و اقتصاد کشور به سلامت عبور داده و به ساحل مقصود رهنمون شویم.

خلیلیست با اشاره به سرنوشت صنعت یو.پی.بی.سی در کشورهای دیگر افزود: متأسفانه صنعت یو.پی.بی.سی در کشور ما به سمت و سویی رفته است که اگر قدم‌های جدی در جهت فرهنگ‌سازی برداشته نشود شاهد کاهش شدید ارزش‌های، میزان سرمایه‌گذاری و حجم سرمایه در گردش این صنعت خواهیم بود.

مدیرعامل آدوین پلاستیک بر این تأکید داشت که متأسفانه در صنعت دروینجره یکی از مهم‌ترین مشکلات ما در این صنعت موضوع وجود دانش فنی است که باید از سوی مراکز و مراجع قانونی بر این موضوع وجود داشته باشد. متأسفانه در این زمینه هم کشتی‌های قرآنی وجود دارد که عدم پرداختن به آنها علاوه بر تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان نهایی در درازمدت باعث اطمینان کلیت این صنعت خواهد شد. این مهم جز در سایه همکاری تمامی بخش‌های این صنعت شامل پروفیل‌ساز، بجزه‌ساز، برآق‌آلات و... محقق نمی‌شود که امیدواریم با تعاملات سازنده‌ای که میان این بخش‌ها ایجاد می‌شود شاهد رشد و شکوفایی هرچه بیشتر رعایت استاندارد و الزامات فنی در این صنعت باشیم.

خلیلیست در پایان بار دیگر به اهداف این سمت اشاره کرد و گفت: هدف از برگزاری این برنامه نه مسائل مالی و تجاری است و نه بحث‌های تبلیغاتی بلکه همان‌طور که این مسائل برای بسیاری از شما دبستان و همکاران محلی از اعتبار دارد و فعالیت‌تان در این صنعت به از روی مافع‌سازی بلکه از روی جرق و علاقه است، من نیز لیلام می‌کنم که تمامی امکانات مجموعه وین تک به‌ویژه آزمایشگاه کنترل کیفی این مجموعه، در خدمت ارتقای استانداردهای صنعت و نیز بالا بردن آگاهی مصرف‌کنندگان قرار خواهند

در پیچیده است، چرا که همه ما مانند اعضای یک خانواده و اجزای یک پیکر هستیم که فعالیتشان به هم مرتبط است و نمی‌توانیم جدا از هم تصمیم بگیریم و عمل کنیم. یکی از بزرگ‌ترین مشکلاتی که این روزها در صنعت در پیچیده شاهد آن هستیم پایین آمدن کیفیت محصولات است. زیرا برخی به دلیل شرایط اقتصادی به دنبال جاس ارزان‌تر هستند باید تلاش کنیم تا جلوی این اتفاقات را بگیریم و اگر ما الان این کار را نکنیم در آینده همه اهالی صنعت و صنعت در پیچیده لطمه آن را خواهند دید. امیدواریم با جلسات مشترکی که در آینده خواهیم داشت به برنامه منوونی دست پیدا کنیم که مشکلات صنعت را به‌تدریج و با همکاری همه دوستان و همکاران در حد توان و امکاناتمان حل کنیم.



مسئول بسیار بالایی از مدیریت

وحید جلالی پور: یکی از اهداف اصلی و مهم انجمن تولیدکنندگان در پیچیده از ابتدای شکل‌گیری، ارتباط مفید و مستمر با تمامی اعضا و مجموعه‌های همکار در این صنف بوده است و بازید از مجموعه وزین وین‌تک پیرو دعوت مهتس خادرس از اعضای انجمن در تاریخ ۱۲ آبان‌ماه سال جاری صورت گرفت، پیدا کردن چیزی که بتواند کیفیت و کیفیت را در روند تولید و مجموعه‌های تولیدی صنعتی در کنار هم‌دگر قرار دهد از مهم‌ترین اهداف انجمن بوده که با توجه به مشترکاتی که در این زمینه میل ما و مجموعه وین‌تک وجود دارد امیدواریم به نتایج مثبتی نیز دست پیدا کنیم.

با توجه به سخت‌هایی که در بازار همین نمایشگاه در پیچیده در مردادماه با جناب خادرس داشتیم مسائل مختلفی در خصوص کیفیت محصول و توجه به نیاز مصرف‌کننده مطرح شد که خوش‌خانه با بازبینی که از مجموعه وین‌تک داشتیم شاهد مجموعه‌ای در سطح بسیار بالایی از نظر مدیریت و کیفیت بودیم که با توجه به خوش‌نامی برند تلاش می‌کند محصولی در سطح اول دنیا و مشابه محصولات کشورهایمانند آلمان به مشتریان عرضه کند. تمامی بخش‌هایی که ما امروز در مجموعه وین‌تک دیدیم شامل تمیاد خطوط تولید، چیدمان ماشین‌آلات، انبارش قالب‌ها، مواد اولیه و کالا، آزمایشگاه بسیار مجهز و پیشرفته، مجموعه تکنیک، پشتیبانی، فروش و... مشابه مواردی بود که ما در کارخانه‌ها و مجموعه‌های بزرگ اروپایی می‌دیدیم که باعث خوشحالی و خوشنودی من و همه اعضا انجمن بود.

این بازدید نقطه عطفی برای انجمن و مجموعه وین‌تک بود که امیدواریم با تاکید بر اشتیاقی که بین ما وجود دارد و پیگیری اهداف و چشم‌اندازهای ترسیم‌شده اقدامات مفیدی برای کلی صنعت رقم‌زده شوند.



بهتر از کارخانه‌های اروپایی

مهندس اکبر معتمدی: هدف اولیه ما از این بازدید آشنایی با یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان پروفیل پویتی‌وی‌سی کشور بود، مشکلات وین‌تک با توجه به تجربیات و بازدیدهای زیادی که ظرف ۲۰ سال اخیر در این صنعت داشته‌ام یکی از بزرگ‌ترین مجموعه‌های تولید پروفیل پویتی‌وی‌سی در ایران است که از مدیریت منسجم، تکنیکال منظم و سیستمی دقیق برخوردار است که شما می‌توانید این نظم و انضباط مدیریتی را از بالا تا پایین و در همه ارکان آن مشاهده کنید. این موضوع برای من بسیار جالب و قابل توجه بود که چنین تکنیکال منظم و منسجمی در صنعت در پیچیده کشور وجود دارد به شکلی که به نظر من حتی بهتر از کارخانه‌های اروپایی و درجه یک دنیا است. همین‌جا با هم به این عزیزان به‌دوره مدیریت، پراشتی و خلاق مجموعه وین‌تک جناب مهتس خادرس جهت ساختن چنین مجموعه‌ای تبریک می‌گویم و امیدوارم در همه امور موفق باشند.

داشت و در این راستا تست تمامی همکاران را در انجمن‌ها و تشکیل‌های صنعتی به گویی می‌فشارم.

پس از صحبت‌های مهتس خادرس است اعضاء هیات مدیره انجمن تولیدکنندگان در پیچیده نیز هر کدام در صحبت‌های کوتاهی ضمن تمجید و تشکر از مجموعه وین‌تک برای از آمینواری کردند که این گونه برنامه‌ها در ولایتی بهبود شرایط و ارتقاء سطح کیفی فعالیت‌های صنعتی در پیچیده استمرار داشته باشد.

برنامه یعنی بازدید از کارخانه تولید پروفیل‌های پویتی‌وی‌سی با برنامه‌های وین‌تک، پراشتی و پلاستیک بود که با همراهی مهتس خادرس و جمعی از مدیران کارخانه و مجموعه آتوپین پلاستیک پراشتی برگزار شد.

بازدید از آزمایشگاه منسجم و پیشرفته وین‌تک یکی دیگر از بخش‌هایی بود که با توضیحات کاملی که خاتم مهتس مطلق مدیر آزمایشگاه ارائه کرد مورد توجه جدی مهمانان قرار گرفت. تجهیز و راه‌اندازی این آزمایشگاه پیشرفته در ولایتی ارتقاء سطح کیفی محصولات وین‌تک صورت گرفته که علاوه بر این به عنوان آزمایشگاه همکار و مرجع سازمان استاندارد کشور به تمامی همکاران و فعالان صنعت در پیچیده و پروفیل پویتی‌وی‌سی خدمات آزمایشگاهی و کنترل کیفی ارائه می‌دهد. آزمایشگاه وین‌تک تجهیز شده بر اساس الزامات استاندارد ISIRI 12291 و RAL GZ-716 آلمان، اولین و تنها آزمایشگاه محصول محور کشور در صنعت پروفیل‌های پویتی‌وی‌سی است که تولیدات گواهینامه ۱۷۰۲۵ را دریافت کند. گفتنی است دستگاه تعیین کلاس‌های پراشتی در پیچیده‌ها در برابر شرایط جوی از جمله دستگاه‌هایی بود که به طور ویژه توجه می‌مطللی را به خود جلب کرد. این دستگاه یکی از پیشرفته‌ترین دستگاه‌های موجود در زمینه تست عملکرد در پیچیده‌ها در برابر عوامل محیطی بوده و قادر به انجام آزمون‌های تعیین میزان نفوذپذیری هوا (هوا بند)، نفوذپذیری آب (آب بندی) و مقاومت در برابر بار باد است و نسبت به نمونه‌های مشابه از محدوده کاربرد گسترده‌تری برخوردار است. شایان ذکر است، هم‌چون با استقرار و راه‌اندازی این دستگاه در آزمایشگاه وین‌تک و انجام ممیزی، آزمون‌های مذکور به دامنه کاری گواهینامه ۱۷۰۲۵ این آزمایشگاه اضافه شده است به نحوی که آزمون‌های انجام شده در آزمایشگاه وین‌تک از نظر کیفیت قابل رقابت، مقایسه و هم‌ترازی با آزمون‌های انجام شده در آزمایشگاه‌های معتبر اقصی نقاط دنیا از جمله آزمایشگاه Rosenheim در کشور آلمان بوده که صادر کننده گواهینامه نشان کیفیت IFT است.

بازدید از کارخانه بزرگ تولید درهای داخلی Wood-PVC مجموعه آتوپین پلاستیک پراشتی که مراحل تولید آزمایشی‌اش را می‌گذراند و به‌زودی وارد بازار تولید می‌شود یکی دیگر از بخش‌های این بازدید بود. این مجموعه با ظرفیت تولید روزانه ۲۲۰۰۰ لنگه در داخلی در سه قسمت کاری، بزرگ‌ترین مجموعه تولید درهای جدید و مدرن گام‌نورزی و پویتی‌وی‌سی کشور است که با همت و سرمایه‌گذاری مجموعه وین‌تک به بهره‌برداری می‌رسد.



آزمایشگاه بسیار مجهز

سید رضا اخوان دستمالچی: هیات مدیره انجمن تولیدکنندگان در پیچیده ایران بر اساس دعوت جناب آقای خادرس و به‌منظور آشنایی با مجموعه وین‌تک و نحوه فعالیت توانایی آن بازدید را با حضور اعضای هیات مدیره تدارک دید که بر اساس آن با حضور جمعی از مسئولان و مدیران از کارخانه بزرگ وین‌تک در تبریز دیدن کردیم. باعث خوشحالی است که مجموعه‌ای با این سطح از کیفیت، نظم و هماهنگی در صنعت پروفیل پویتی‌وی‌سی کشور فعالیت می‌کند. آزمایشگاه بسیار مجهزی در مجموعه وین‌تک وجود دارد که من در هیچ کجای ایران چنین آزمایشگاهی را ندیده‌ام.

یکی دیگر از اهداف مهم این بازدید نزدیکی و همکاری بیش‌ازپیش پروفیل‌سازها و در پیچیده‌سازها و در یک نگاه کلی نزدیک‌ترین همه اجزاء و بخش‌های مختلف صنعت



یکی از اهداف و برنامه‌های مادر انجمن بررسی و تقابل‌های بازار است تا بر اساس آن بتوانیم با توجه به شرایط بازار و مشکلات مثل تحریم‌ها و نوسانات نرخ ارز مواردی را که می‌تواند به ما و سایر همکاران در این شرایط کمک کند معرفی کنیم. به نظر می‌رسد مجموعه وین‌تک با مجموع تقابل‌ها و توانایی‌هایی که دارد می‌تواند گزینه مناسبی برای این همکاری‌ها باشد. امیدوارم با تلاش همه دوستان و همکاران هر چه رودتر از این شرایط رکود خارج شویم و شاهد یک تمرکز شدن تلاش همکارانمان در همه عرصه‌های صنعت درون‌تجارت باشیم.



سطح قابل قبولی از کیفیت

مهندس علی تشرهانی: با توجه به شرایط رکود بازار و نوساناتی که در همه زمینه‌ها شاهد هستیم، تعامل بین تامین کنندگان و تولیدکنندگان بسیار ضروری تر شده است. بر همین اساس ما هم تصمیم گرفتیم تا جمعیت مجموعه وین‌تک را احیاء کرده و بازبینی از این مجموعه بزرگ و معظم داشته باشیم. به این امید که با همکاری و تعامل بتوانیم به راهکارهای مشترک جهت غلبه بر شرایط دست پیدا کنیم. از سویی دیگر مجموعه وین‌تک یکی از بزرگ‌ترین مجموعه‌های تولید برقی قابل یوپی، وی‌سی‌کتور است که با مدیریت مهندس خدایرت توانسته به سطح قابل قبولی از کیفیت در محصولاتش دست پیدا کند. مجموعه وین‌تک با امکانات پیشرفته، تولیدات متنوع و آزمایشگاه تجهیزاتی که دارند فرصت فنی برای همه ما و سایر همکارانمان فراهم کرده تا با تعامل بیشتر زمینه‌ای برای همکاری‌های آتی فراهم شود.

یکی از مهم‌ترین مباحثی که در این بازدید و گفتگوهای دو جانبه مطرح شد اهمیت موضوع آموزش و ارتقاء توجه به محبت افکاهی‌رسانی به مصرف‌کنندگان بعنوان یکی از ارکان این صنعت بود که امیدواریم با همکاری همه عزیزان و پیگیری‌هایی که از سویی انجمن، مجموعه وین‌تک صورت می‌گیرد شاهد اتفاقات مثبت در این موضوع باشیم. محبت آموزش و اطلاع‌رسانی نیازمند یک عزم همگانی است و تمامی اهالی این صنعت به‌علاوه به‌نظامان ساختمان، پیمانکاران و همه‌کسانی که به‌نوعی در امر ساخت‌وساز مشارکت دارند باید تلاش کنند تا با بالا بردن اطلاعات مشتری و مصرف‌کننده به تولید و عرضه محصولات با کیفیت در صنعت درون‌تجارت کمک کنند.

در پایان تشکر می‌کنم از مجموعه وین‌تک که با این حجم از سرمایه‌گذاری و توانمندی تلاش می‌کند تا محصولی در سطح و کلاس بالای جهانی تولید و به دست مصرف‌کننده ایرانی برساند.



مدیریت قوی و حسابشده

خاتم مهندس درزین طه: شرایط نامساعد و مشکلاتی که این روزها در بازار و صنعت شاهد هستیم ما را یادآور می‌کند تا با هم‌دلیلی ارتباط و همکاری بیشتری داشته باشیم چرا که گفتن از این شرایط سخت جز در سایه همکاری و همراهی همه اجزای این صنعت میسر نیست. ما باید خیلی زودتر از این‌ها این گونه مرادفات و تعاملات را آغاز می‌کردیم و حالا هم دیر نشده است زیرا فرصت‌ها در بازار و اقتصاد به‌سرعت سیر می‌شوند و نباید دست روی دست گذاشت و منتظر آمدن روزهای آفتابی و شرایط مساعد شد. این بازدید اتفاق بسیار فرخنده و بجایی بود که امیدواریم به‌زودی شاهد نتایج مثبت و دستاوردهای ارزشمند آن باشیم.

ظواهر امر و آنچه ما امروز هستیم حکایت از این داشت که مجموعه وین‌تک دارای یک مدیریت قوی و حسابشده است که توانسته چنین مجموعه‌ای را در این سطح از کیفیت راه‌اندازی و اداره کند و از این بابت به همه این عزیزان تبریک می‌گوییم.



امیدوارم همه اعضا، بخش‌ها و مجموعه‌های فعال در صنعت در پی توجه مست به سمت هم دهند تا هرچه زودتر از این شرایط نامطلوب خارج شویم و بار دیگر شاهد رونق و شکوفایی این صنعت باشیم.



یاعت خستودی و سربلندی است

مهندس حمیدرضا سیدی‌قو: مجموعه وین‌تک یک تشکلات بزرگ، مستحکم با دیدی وسیع و همت‌جسته است که توانسته بالاتر از سطح کنی و کیفی این صنعت در کشور به فعالیتش ادامه دهد. اگر تفاوت مصعاعای دلتنه بازم باید اذعان کنم وجود مجموعه وین‌تک باعث بالا رفتن اعتمادمغن ما بعنوان همکار و یکی از اعضای این صنعت شده است. نگاه ویژه مدیریتی این مجموعه برای شخص من بسیار جذاب و قفل توجه بود. حجم سرمایه‌گذاری، گستردگی فعالیت و تنوع محصولات با سطح کیفی بسیار بالا در مجموعه وین‌تک قابل ستایش است و مهم‌تر از آن نقطه نظرات و دیدگاههای مثبت مدیریت مجموعه به‌ویژه در بحث تعامل با انجمن و سایر تشکلهای و بخش‌های این صنعت بود. دیدن این همه پتانسیل و توانمندی و حجم سرمایه‌گذاری در صنعت در پی‌نجه برای ما که چندین سال است در این صنعت فعالیت می‌کنیم باعث خستودی و سربلندی است. من سال‌ها است مهندس خیال‌بست را می‌شناسم اما امروز با دیدن مجموعه وین‌تک بیش از پیش به وجود ایشان افتخار می‌کنم. مطمئنا مجموعه وین‌تک با این پتانسیل و توانمندی در کنار دغدغه و نگاه ویژه مدیریتی که دارد یکی از مجموعه‌های موفق این صنعت است که در آینده شاهد موفقیت‌های بیشتر آن نیز خواهیم بود.

امیدوارم با توجه به صحبت‌های مطرح‌شده که نشان‌دهنده دیدگاههای مثبت و دغدغه‌های مشترک طرفین بود در آینده شاهد تعاملات بیشتر در راستای اقدامات عملی به سود همه صنعت باشیم.



در حد و اندازهای جهانی

مهندس رضا کاظمی: سفر به تیریز و بازدید از مجموعه بزرگ وین‌تک سفر بسیار خوبی بود که به‌زعم من و سایر دوستان چنین مرادانی می‌تواند برای همه ما و حتی صنعت در پی‌نجه مفید باشد. ما اگر تولید کنندگان پترویل و تولید کنندگان در پی‌نجه را بعنوان دو قطب صنعت در پی‌نجه بدانیم تلاش برای تعامل و همکاری بیشتر میان این دو بخش می‌تواند به نفع همه صنعت باشد. این بازدید به ما ثابت کرد که می‌توان این بخش‌ها و حتی سایر بخش‌های این صنعت را در کنار هم و هم‌راستای هم قرار داد تا با همکاری و همفکری همه بخش‌ها به مقابله با مشکلات عدیده‌ای برویم که صنعت و بازار ما را گرفتار کرده است. بدیهی است اگر ما انرژی و توانمندی‌هایمان را باهم جمع کنیم و در درون نیز دچار کشمکش نشویم بهتر می‌توانیم بر مشکلات فائق آییم. هر چند شرایط فعلی اقتصاد، صنعت و بازارمان خوب نیست اما من به این سفر و این نوع ارتباطات بسیار خوبی بین هشتم و معتقدم خودمان باید با همکاری و همفکری به خنک مشکلات برویم. مطمئنا نتایج تدریجی و خروجی‌های مثبت این سفر در آینده بیشتر خواهد شد و در صورت استبدار می‌تواند راهکارهای مفید بیشتری پیش پای همه ما قرار دهد. ما باید دست در دست همدیگر بگذاریم و از اهداف شخصی و نگاه‌محور به نفع جمع و کل صنعت چشم‌پوشی کنیم تا در آینده شاهد روزهای خوبی برای این صنعت باشیم. من بسیار خوشحال و خرسندم که چندی مجموعه‌ای در حد و اندازهای جهانی در صنعت در پی‌نجه ما وجود دارد مدیریت توانمند، ماشین آلات مدرن و پیشرفته، توانایی‌های فنی و آزمایشگاهی به‌روز و ... این نوبت را به ما می‌دهد که در آینده شاهد مرادفات بیشتری در راستای تولید محصولات با کیفیت‌تر باشیم. امیدوارم این سفر خروجی و دستاوردهای عینی برای همه صنعت در پی‌نجه کشور داشته باشد.







ششمین دوره جشنواره در دانشگاه صنعتی شریف برگزار شد؛

هافمن

برند محبوب سال به انتخاب مصرف‌کنندگان



از جمله آنها حضور حداقل ۵ برند در نظرسنجی و گیب حداقل ۱۰۰۰ رأی است. بدینوسیله است گروه‌هایی که حاضر در این رقابت بودند از رتبه‌بندی برندها حذف شدند و لذا برندهای محبوب در گروه‌های فوق قابل معرفی بودند. گیبی است: نظرسنجی‌ها در قالب دو ستر نظرسنجی اینترنتی و نظرسنجی از طریق اپلیکیشن برند محبوب و روی کاغذ انجام شد تا بالاترین سطح دسترسی را برای گیب نظرات مصرف‌کنندگان فراهم نماید.

برگزاری متفاوت دوره ششم

ششمین دوره جشنواره برند محبوب مصرف‌کنندگان با رویکردی متفاوت نسبت به سال‌های گذشته برگزار شد. در این دوره جشنواره، علاوه بر بازنگری کلی و به‌روزرسانی سامانه تحت وب نظرسنجی، برای اولین بار اپلیکیشن نظرسنجی برند محبوب نیز راه‌اندازی شد که به‌منظور نظرسنجی آنلاین و نیز دسترسی به جوایز و افرهای جشنواره در اختیار علاقه‌مندان قرار گرفت. همچنین این جشنواره به‌صورت گاملا و آنلاین برگزار شد و کلیه برندهای حاضر در نظرسنجی حرفه‌ای اساس آرای مردمی دوره ارزیابی قرار گرفته و رتبه نهایی آن‌ها در نظرسنجی اعلام

گفت برگزارکنندگان جشنواره دریافت کرد. **عدل اجرایی جشنواره برند محبوب** بنا بر اعلام مدیر خانه، هنگام این جشنواره ارتقای جایگاه برند هستی به‌رأی و نظر مصرف‌کنندگان است. بدین منظور مدیر خانه جشنواره وقت داشته تا با شناسایی و معرفی برندهای محبوب مردم، زمینه معرفی این برندها به مصرف‌کنندگان، تقویت آن‌ها را فراهم آورد. در این جشنواره، از مدل هستی بر نظرسنجی گسترده مردمی برای شناسایی میزان هواداری مصرف‌کنندگان در هر یک از گروه‌های کالا و خدمات استفاده شده تا ضمن ایجاد زمینه مشارکت گسترده مصرف‌کنندگان در این نظرسنجی، بتوان ارزیابی قابل اعتمادی از طیف گسترده برندهای فعال در گروه‌های مختلف کالا و خدمات به دست آورد. در این جشنواره به‌منظور تقدیر از تلاش صنعتگران ایرانی، برند ایرانی دارای بالاترین رأی به‌عنوان محبوب‌ترین برند ایرانی حاضر در بین برندهای ایرانی شده و به‌شرط حضور حداقل ۵ برند ایرانی در گروه، برند ایرانی دوم گروه حاضر در بین ششمین برند محبوب ایرانی شده البته با توجه به این نظرسنجی گسترده، در این باره نیز در نظرسنجی اعمال شده

هافمن در ششمین جشنواره ملی «برند محبوب» به انتخاب مصرف‌کننده که ۲۳ مهرماه ۹۸ در دانشگاه صنعتی شریف برگزار شد، به‌عنوان برند محبوب در بخش پروتئین در پیچیده یو‌بی‌وی‌سی انتخاب شد و تندیس زرین این جشنواره را دریافت کرد. در این جشنواره مصرف‌کنندگان کالا و خدمات به برندهای محبوب خود در گروه‌های مختلف کالایی رأی دادند. در انتخاب برند محبوب سال ۹۸ بیش از ۲۶۰۰ برند در معرض نظرسنجی بیش از ۲ میلیون و ۵۵۰ هزار مصرف‌کنندگان قرار گرفت که ۱۰ گروه آن‌ها کالایی اصلی و ۱۵۲ مورد آن زیرگروه کالایی بودند. در این نظرسنجی از ۱۵ اردیبهشت تا ۱۵ شهریور و در بازه ۵ ماهه، آرای مصرف‌کنندگان گروه‌های مختلف کالایی در خصوص ۲۶۰۰ برند ثبت شد. در این اختتامیه ششمین جشنواره برند محبوب از ۹۰ برند منتخب بر اساس نظرسنجی مردمی در سال ۹۸ تقدیر شد که برند هافمن در بخش تولیدکنندگان پروتئین یو‌بی‌وی‌سی جایگاه مقام برتر و دریافت تندیس زرین برند محبوب مصرف‌کنندگان شد. در این برنامه مهرداد شریف، مدیر فروش هافمن به نمایندگی از سوی هافمن حیدر، مدیر عامل هافمن تندیس زرین برند محبوب را از



فرهنگستان بگذارد و نیاز خود را از طریق خرید در سایتها برآورده می‌کند.

وی در ادامه به موضوع هوشمندی رسانه‌ها و پایش و تحلیل رسانه‌ها نیز گذری کرد و افزود: امروزه رسانه‌ها عامل مهمی برای رشد یا تضعیف برندها در جامعه هستند.

در ادامه برنامه دکتر موجدی معاون پژوهش و فناوری دانشگاه صنعتی شریف طی سخنانی به مقطع خاص تاریخی که کشور در آن قرار گرفته اشاره کرد و گفت: تحریم‌ها فشار و رنج زیادی برای مصرف‌کنندگان در بر داشته اما فرصت خوبی برای تولید محصول ایرانی با کیفیت بالا برای تولیدکنندگان است.

وی در پایان افزود: خوشحالیم که امروز دانشگاه صنعتی شریف به‌عنوان یک دانشگاه قوی میزبان جشنواره برندیگ شده و این بهر حال است که دانشگاه صنعتی شریف خود به‌عنوان یک برند ملی و حتی بین‌المللی در سطح دنیا شناخته شده است و نام دانشگاه ما همواره با نوآوری همراه است.

برندهای محبوب سال ۹۸

برندهای هالمن، یک و یک، جابو، مخابرات ایران، به پرداخت ملت، به‌امن، شیرین، عسل، اکو، پارس خزر، قرش قرش، لعل کوروش، مولفکی، هتل دارپوش، راسل، اسنوا، توتو، دلینو، آقای قرش، محسن، چرم مشهد، کاسپین، میهن، ماسکین، دیجی کالا، سام سرویس، گلستان، چین، چین، لیب، عالمی، بیمه ایران، تاشی، تو، پیج دیوار، مانی، فابور، گوشتیران، باراکا، اکالا، هتل برج کنار و ایستگ برخی از برندهای محبوب سال ۱۳۹۸ منتخب نظرسنجی معرفی هستند.

گزارش‌هایی را تهیه و در اختیار برندها قرار می‌دهیم. لندی تصریح کرد: از ۱۵ اردیبهشت تا ۱۵ شهریور برای این جشنواره نظرسنجی را داشتیم و در طی بازه ۵ ماهه، نظرسنجی در خصوص ۲۶۰۰ برند انجام شد.

او در پایان گفت: امروز جشن پایداری معرفی بیش از ۹۰ برند محبوب و برتر مصرف‌کنندگان برگزار می‌شود که به همه آن‌ها تشریفات ویژه و سمینار برند ارائه می‌شود.

برند ایرانی را بین‌المللی

در ادامه برنامه دکتر ملکی رئیس پژوهشکده سیاست‌گذاری علم، فناوری و صنعت دانشگاه صنعتی شریف طی سخنانی گفت: امیدوارم روزی با کمک تولیدکنندگان و صنعتگران ایرانی بتوانیم برندهای داخلی خود را در سطح بین‌المللی معرفی کنیم و علاوه بر اینکه در آن‌سوی مرزها ما را با تمین و فرهنگ ایرانی می‌شناسند بلکه به کمک کالاهای باکیفیت ایرانی بتوانیم برند ایرانی را بین‌المللی کنیم.

در ادامه برنامه دکتر طاهری رئیس شورای سیاست‌گذاری جشنواره طی سخنانی ضمن تأکید بر توجه به برندینگ عاطفی و اهمیت آن نسبت به برندینگ عملکردی گفت: در این دوره جشنواره به‌منظور پوشش دادن به حوزه‌های مختلف کالا و خدمات موردنیاز مصرف‌کنندگان بیش از ۲۶۰۰ برند در ۱۵۲ گروه کالا و خدمات در قالب گسترده‌ترین نظرسنجی برندینگ در معرض انتخاب عموم مصرف‌کنندگان قرار گرفته‌اند.

مهندس فردیس عضو اتاق بازرگانی تهران نیز سخنانی با موضوع دیجیتال برندینگ ارائه داد و گفت: ما با تسلط مولتی‌مدیا و ویدئو هستیم و بیشتر از اینکه این مدل پایه

شد، جشن پایداری معرفی بیش از ۹۰ برند محبوب و برتر مصرف‌کنندگان سال ۹۸ در لجام روز دوشنبه ۲۲ مهرماه در تالار جلالین خیابان دانشگاه صنعتی شریف برگزار شد و به برگزارندگان ششمین جشنواره برند محبوب، تشریفات ویژه و سمینار برند محبوب، هدایا شد.

۹۸ درصد برندهای منتخب ایرانی هستند

در ابتدای مراسم ششمین جشنواره برند محبوب، هادی لندی، رئیس کمیته اجرایی طی سخنانی ضمن خوش آمدگویی به حضار و تبریک به برندهای منتخب، گفت: ما قدرت خود را از مردم داریم و این بهترین مدل انتخاب است و این مردم هستند که می‌دانند برند محبوب مصرف‌کننده چیست. وی گفت: جشنواره برند محبوب مصرف‌کنندگان در تلاش است تا با رویکرد علمی و مبتنی بر تحلیل مشتریان به برندها در زمینه تقویت و توسعه این رابطه عاطفی کمک کند. ما در فضاهای عمومی جامعه شورای راهبردی برند را ایجاد کرده و با فرایند علمی وارد کار شده‌ایم و در اولین‌ترین مرکز کشور یعنی دانشگاه صنعتی شریف اقدام به برگزاری برنامه کرده‌ایم.

وی گفت: خوشبختانه در جشنواره اسفند ۹۸ درصد برندهای منتخب ایرانی هستند در طی این جشنواره مصرف‌کنندگان کالا و خدمات توانسته‌اند برندهای محبوب خود را در برندهای کالایی منتخب انتخاب کرده و به آن‌ها رای دهند.

رئیس کمیته اجرایی ششمین جشنواره برند برتر ادامه داد: مصرف‌کنندگان قبل از اینکه رای دهند باید از قبل هویت خود را اعلام کرده که مبتنی بر این اطلاعات، ما



گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با مدیر عامل شرکت کیمیاران؛

کیمیاران نماد تولید ملی افتخار ملی



❖ **برامون پیشینه و تاریخچه تاسیس شرکت کیمیاران به اختصار توضیح دهید؟**

«تاسیس شرکت جناب آقای محمدرضا غیانی با توجه به سابقه بالای کاری در صنعت پی‌وی‌سی از سال ۱۳۷۳ اقدام به سرمایه‌گذاری در زمینه بهداشت لوهرن دانش فنی افزودنی‌های ضایع پلیمر گرد و به جای خرید دانش و فرمولاسیون از شرکت‌های خارجی که باعث وابستگی به آنها می‌شود با اتکال به تخصص ایرانی و تلاش و ابتکار خود اقدام به تولید اولین محصولات شرکت کرد پس از چند سال سعی و کوشش موفق به در سال ۱۳۷۵ تولید رسمی شروع و شرکت ضایع کیمیاران تأسیس شد دانش فنی محصولات شرکت که شامل انواع استایلازهای پی‌وی‌سی و سایر افزودنی‌های پلیمری می‌شود به کمک دانش آموزگان و تکنیکان ایرانی و در راستای خواسته‌ها و نیاز مشتریان به دست آمده است، لذا پیوسته بر اساس تقاضای مشتریان به تنوع محصولات شرکت اضافه می‌شود.

کارخانه در فضایی به وسعت ۴۰ هزار متر مربع در کمات شهر گرج واقع شده که به ۶ سالن تولید، انبارهای مدرن مواد اولیه و محصول، ساختمان‌های اداری و آزمایشگاه مجهز است، ظرفیت تولید مجموعه کیمیاران در حال حاضر بالغ بر ۳۱۰۰ تن در سال بوده و تعداد پرسنل ۱۷۰ نفر است.

❖ **در حال حاضر چه محصولات و خدماتی توسط شرکت کیمیاران عرضه می‌شود؟**

به طور کلی کیمیاران تولیدکننده انواع افزودنی‌های صنعت پلیمر است که می‌توان آن را به چند دسته تقسیم کرد:

۱. استایلازهای صنعت پی‌وی‌سی: بر پایه سرب و اورگانو کلیم / روی (بهداشتی) که برای صنایع مختلف از جمله بیوفیل درون‌خبره، کابل و انواع گرانول، پیل و دیارپوش، لوله و اتصالات طراحی شده‌اند. ۲. استارهای فزی ۳. پلی‌اتیلن و کس ۴. سفیدکننده و سایر افزودنی‌های پلیمری.

❖ **سطح کیفی محصولات شرکت کیمیاران چگونه است؟ چه**

اشاره

کیمیاران یکی از مجموعه‌های بنام کشورمان بوده که سال‌هاست در مسیر راه‌وار تولید قدم برداشته و با وجود تمامی دشواری‌های موجود در این حوزه توانسته موفقیت‌های بسیاری را به دست آورد و شعار تولید ملی افتخار ملی را تحقق عینی بخشد. روشن است که این افتخارات جز با سعی و کوشش و نیز مدیریت و برنامه‌ریزی دقیق نمی‌توانسته حاصل شود؛ مدیریت به‌روز در کنار دانش و خلاقیت دست به دست هم داده و زمینه‌ساز اختراعات مهمی در این مجموعه شده‌اند. این شرکت دانش‌پژنان، تاکنون موفق شده است دانش فنی تولید محصولات مختلفی از جمله انواع استایلازهای پی‌وی‌سی و افزودنی‌های پلیمری را به دست بیاورد و گامی تأثیرگذار در زمینه کاهش وابستگی کشورمان به کالاهای خارجی بردارد. همچنین، با تأسیس انستیتو آموزشی کیمیاران، این مجموعه کوشیده است تا یافته‌ها و اندوخته‌های علمی خود را در اختیار صنعتگران مهندسان قرار دهد و بدین ترتیب در ارتقای سطح دانش و آگاهی کشور نقش بسزایی ایفا کند. برای آگاهی بیشتر از فعالیت‌ها و دستاوردهای این مجموعه موفق، گفتگویی را با مدیرعامل کیمیاران، خاتم مهشید غیانی، ترتیب دادیم که با هم مشروح آن را می‌خوانیم:



برنامه‌ای برای به‌روزرسانی و ارتقاء سطح کیفی محصولاتتان دارید؟ تمامی تولیدات شرکت از نظر کیفی با استانداردهای جهانی مطابقت دارد به طوری که ۳۰ درصد محصولات شرکت صادر می‌شود در حال حاضر برای رسیدن به این سطح از کیفیت، سرمایه‌گذاری و تحقیقات زیادی برای تجهیز آزمایشگاههای کیمیاران صورت گرفته به طوری که هم‌اکنون مجهزترین آزمایشگاه در زمینه افزودنی‌های پی‌وی‌سی را در اختیار داریم.

◉ سرمایه‌گذاری فعلی بازار و صنعت پلاستیک و پلیمر ایران را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

در حال حاضر به دلیل تحریم‌ها، شاهد رکود بازار هستیم. روشی است که ثبات روبه و ایجاد مزیت‌های رقابتی کارگشا خواهد بود.

◉ محصولات شرکت کیمیاران تاکنون چه استانداردها یا گواهینامه‌هایی دریافت کرده است؟

مجموعه کیمیاران دارای ۵ ثبت اختراع است. همچنین در پاسخ به این سؤال می‌توان به موارد زیر اشاره کرد: دریافت لوح محصول ممتاز از جشنواره صنعت پلاستیک به دلیل ساخت پایدارکننده حرارتی مایع برای مصنوعات دم پی‌وی‌سی در سال ۱۳۸۷ - دریافت گواهی آزمایشگاه همکار اداره استاندارد البرز در سال ۹۳ - دریافت عنوان واحد نمونه صادراتی از انجمن صنایع همگن پلاستیک و لوح یادیه از هشتمین جشنواره صنعت پلاستیک طی ماه ۹۳ - دریافت گواهی ISO 17025 از مرکز تأیید صلاحیت ایران و گواهی ISO 900-2015 در سیستم مدیریت کیفیت از شرکت IMQ صادرکننده نمونه استانی در سال ۹۶ - دریافت گواهی نامه فعالان اقتصادی AEO صادرکننده نمونه استانی در سال ۹۷ - اخذ تقدیرنامه تعالی در سال ۹۶ - جوایز صادرکننده برتر استان البرز در سال ۹۷ - جوایز صادرکننده نمونه شرکت‌های دانش‌بنیان.

◉ کیمیاران برنامه‌ای برای ارائه محصول جدید به بازار دارد؟

یکی از ارکان اصلی شرکت، واحد تحقیق توسعه است که با توجه به شرایط بازار دائما در حال پایش محصولات و تکنولوژی‌هاست. از جمله محصولات جدید کیمیاران که در نیمه دوم سال ۹۸ به بازار پیروفل در و پنجه معرفی شده، استیلایزری است که با همکاری شرکت آلمانی IKA مهندسی و تولید شده است. با همکاری ایحافنده بین دو شرکت کیمیاران و IKA اکنون محصولی با استاندارد اروپایی در ایران تولید می‌گردد. تمامی مراحل تولید و کنترل کیفیت این محصول توسط شرکت IKA بررسی و مورد تأیید واقع شده تا تولیدکننده پیروفل با اطمینان خاطر از عملکرد استیلایزری به تولید بپردازد.

از طرف دیگر همانگونه که مطلع هستید، استفاده از استیلایزهای پایه نیت در دنیا رو به کاهش است. با توجه به حجم صادرات کیمیاران، این نگاه نیز در کیمیاران وجود دارد و بنابراین استیلایزری بر پایه لورگانو کلسیم روی که کاملا بهداشتی است، در سبد محصولات دیده می‌شود.

◉ مواد اولیه و استیلایزرها مورد استفاده در پیروفل پی‌وی‌سی. چه تأثیری در کیفیت نهایی این محصول دارند؟

بدون شک بخش مهمی از کیفیت محصول نهایی پیروفل تحت تأثیر مواد اولیه موجود در فرمولاسیون و تناسب آنها با یکدیگر قرار دارد. از میان انواع مواد اولیه مورد نیاز این صنعت، استیلایز اهمیت ویژه‌ای دارد به طوری که تغییر مقدار یا کیفیت آن به شدت بر کیفیت پیروفل نهایی اثرگذار است. در همین راستا استیلایزهای پیروفل درون‌تجره در آزمایشگاه شرکت، که با دستگاه‌های به‌روز و شبیه‌سازی شده فرایند اصلی تجهیز شده، در محصول نهایی تست می‌شوند تا ضمانتی برای آلودگی خیال مصرف‌کننده باشد.

◉ توجه به مباحث زیست‌محیطی در مجموعه کیمیاران چه جایگاهی دارد و در این زمینه چه الزاماتی برای مجموعه تعین شده است؟

تهیه دانش فنی و تولید استیلایزهای لورگانو کلسیم (بهداشتی) و اتوماسیون کردن خط تولید، گامی موثر در جهت کمک کردن به مباحث زیست‌محیطی است. چشم‌انداز کیمیاران که تبدیل شدن به یک شرکت نمونه

بین‌المللی در زمینه به‌روزی، منابع انسانی، نوآوری و مسائل محیط زیستی است. خود می‌داند این داستان است.

بر اساس این دیدگاه شرکت کیمیاران بخش قابل توجهی از تمرکز خود را روی طراحی، تولید و عرضه محصولات پوست‌دار محیط زیست (پایدارکننده‌های بهداشتی بر پایه ارگانو کلسیم / روی) قرار داده است تا بدین ترتیب مسئولیت خود را در قبال محیط زیست به نحو احسن به انجام رساند. این محصولات که برای صنایع گشدرهای طراحی شده‌اند، دارای کیفیت بسیار بالایی بوده، به‌گونه‌ای که قابلیت رقابت با محصولات مشابه خارجی در بازارهای داخلی و بین‌المللی را دارد و به کشورهای اروپایی صادر می‌شوند. صنعت پیوفل درون‌تجره یکی از صنایعی بوده که برای آن گرید کلسیم / روی تولید شده که همراه کلیه تاییدها قابل ارائه به مشتریان عزیز است.

◉ در حال حاضر محصولات کیمیاران به چه کشورهایی صادر می‌شود و مهم‌ترین برنامه‌ها و اهداف بلندمدت کیمیاران در زمینه صادرات چیست؟

محصولات شرکت در حال حاضر مشتمل بر بیش از ۳۰ گروه افزودنی در صنعت پلیمر است که همگی صادر می‌شوند. کیمیاران علاوه بر دارا بودن نمایندگی فعال در کشورهای خاورمیانه و اروپای شرقی، محصولات خود را به شرق و جنوب شرق آسیا و کشورهای عربی نیز صادر می‌کند. چهل درصد از ظرفیت این واحد تولیدی صرف فروش در بازارهای خارجی می‌شود.

◉ آیا تبلیغات تأثیری در پیشرفت کسب و کار و رونق بازار شما دارد؟ بهترین تبلیغ را چه نوع تبلیغی می‌دانید؟

یکی از ابزارهای مهم ارتباطی در کسب و کار، تبلیغات است. موفقیت یا عدم موفقیت بسیاری از سازمان‌ها و شرکت‌ها نیز در گرو فعالیت‌های تبلیغاتی آنهاست. مسلماً کیمیاران نیز از این قاعده مستثنا نیست. ما همواره تلاش کرده‌ایم حفظ کیفیت محصولات و رضایت مشتریان را در اولویت سیاست‌های شرکت قرار دهیم. که مطمئناً موثرترین تبلیغ در رونق و پیشرفت یک شرکت تولیدی خواهد بود. ما در کیمیاران معتقدیم هیچ تبلیغی بهتر از حفظ کیفیت محصولات نیست.

و حرف آخر...

شرکتی به یک شرکت مستقل کاملاً ایرانی برای بهینه‌سازی فرمولاسیون مشتریان عزیز و انتقال دانش و آموزش به ایشان بزرگترین مزیت استفاده از تولیدات داخلی است زیرا مهم‌ترین بحث در تولید مصنوعات پلیمری، مخصوصاً پی‌وی‌سی دانش و فرایند مهندسی است. بنابراین کیمیاران با برگزاری کلاس‌های آموزشی تخصصی در این صنعت و ارائه خدمات کامل پس از فروش، خود را در این زمینه نسبت به مشتریان عزیز کاملاً متعهد می‌داند و یلغهای ایشان حرکت خواهد کرد.



تولید کننده پروفیل در
و پنجره
یو پی وی سی **ه گانه**

وانا وین

VANA WIN

UPVC PROFILE PRODUCER

وانا وین، پنجره ای نوین

GOLD PVC

دفتر امتهان: ⑨

خیابان سعادت آباد، ابتدای خیابان ملاصدرا، پلاک ۱۵

۰۳۱ - ۳۶۷۰۳۸۲۲ - ۲۳ / ۰۳۱ - ۳۶۷۰۳۷۲۰ - ۲۱ ④

۰۳۱ - ۳۶۷۰۲۷۶۳ ⑤

دفتر تهران: ⑨

خیابان ملاصدرا، بعد از بیمارستان بقیه الله، پلاک ۲۰۰

طبقه ۴، واحد ۱۱

۰۲۱ - ۸۸۰۶۳۶۹۸ ⑤ ۰۲۱ - ۸۸۰۶۳۵۲۹ ④

④ www.vanawin.com

⑤ info@vanawin.com

اوروین

UORWIN

دارنده استاندارد CE اروپا



کیفیت و زیبایی پنجره را با اوروین تجربه کنید...



- تولیدکننده برترین پروفیل های UPVC
- سری ۶۰۰۰ - چهار محفظه
- تولیدکننده لاستیک های درزگیر دو جزئی از نوع TVP



UORWIN



ISO 9001
CERTIFIED

• آدرس: ارومیه، جاده شهید کلانتری، شهرک صنعتی فاز دوم توسعه، خیابان کارآفرینان ۱ - انتهای تلاش ۳
• تلفن: ۰۴۴-۳۳۷۴۵۰۸۲ فکس: ۰۴۴-۳۳۷۴۵۰۸۳

دارای نشان استاندارد ملی، گارانتی ۱۵ ساله و ۱۰ سال بیمه ایران

www.uorwin.com - info@uorwin.com

Code : VN 6001



فریم

Code : VN 6002



پازشو پنجره

Code : VN 6003



پازشو

Code : VN 6004



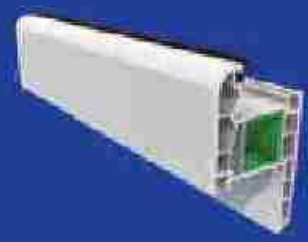
پازشو در

Code : VN 6009



پاتل

Code : VN 6005



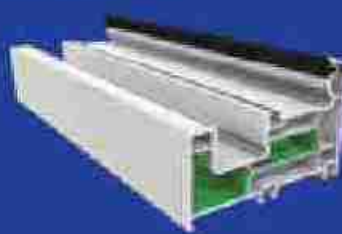
فریم پازشویی

Code : VN 6006



پازشو کشویی

Code : VN 6007



فریم تک ریل کشویی

Code : VN 6008



فریم جفت ریل کشویی

Code : VN 1001

Single



Code : VN 1002

Double

زهوار شیشه تک جداره زهوار شیشه دو جداره

Code : VN 105



Code : VN 1003

اینترلاک کشویی درپوش موتورلی

Code : VN 1004



کتبه موتورلی



www.baykarp.com

با ویتانوا
کامل شوید

JUST FOR ANDROID



با اسکن رمزانه تصویر واقعیت افزوده
و اپلیکیشن خرید را دانلود نمایید

ویتانوا تولید کننده پروفیل درب و پنجره پو پی وی سی

کارخانه : جلقا، منطقه آزاد ارس، سایت چهل هکتاری

۲۳- ۶۲۵۳۵۳۵ (۰۴۱) ۶۲۴۳۵۳۵ (۰۴۱)

www.vitanova.ir info@vitanova.ir



شرکت آتاتک در سراسر کشور نمایندگی فعال می پذیرد



TUV
WISSEN



تلفن : ۰۲۱-۴۷۵۱

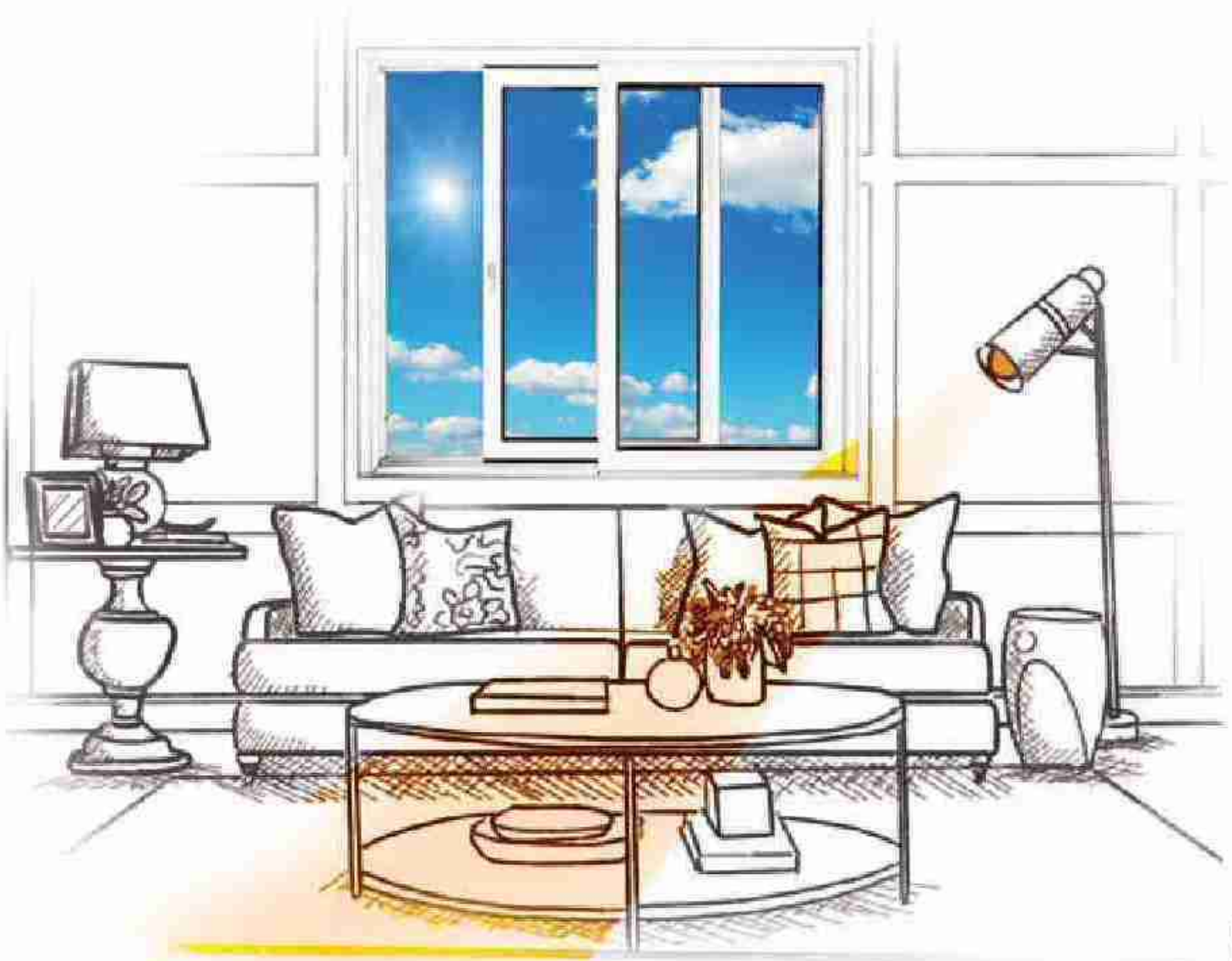
۰۹۱۲۹۱۷۱۲۴۰

www.atatech.co

FENSTER MANN®
KUNSTSTOFF FENSTER UND TÜREN SYSTEMS

تولید کننده پروفیل UPVC

✓ نگاه متفاوت ✓ پنجره متفاوت ✓ کیفیت متفاوت ...



آسیا جام پروفیل



info@fenster-mann.com
www.fenster-mann.com

تلفن: ۰۴۱-۳۲۴۶۶۵۸۰-۴
فکس: ۰۴۱-۳۲۴۶۶۳۶۳

آدرس: تهریز، جاده تهران، شهرک صنعتی
عالی نسب، خیابان صنعت، قطعه ۴۴

صنایع آلومینیوم ماندگار



یازدهم قرن تجربه در صنعت آلومینیوم



ISO
9001:2008
REGISTERED



به پشتوانه دانش و تجربه
گامی دیگر برداشتیم

آغاز به کار خط
آنادایزینگ آلومینیوم در اراک
نزدیکتر، حرفه‌ای تر، تکنولوژی برتر

آدرس: اراک، شهرک صنعتی شماره ۳ (خیرآباد)، انتهای خیابان ۳۰۱ تلفن: ۰۸۶-۳۳۵۵۴۶۱۰-۱۴

www.mandegargroup.co

کیفیت، نوام، زیادهن تعهد فارسی



پیمان پروفیل آسیا
Peyman Profile Asia



تولید انواع مقاطع اکستروژدی آلومینیوم
(اختصاصی، صنعتی، ساختمانی)

طراحی و تولید انواع مقاطع اختصاصی صنعتی، لوله، میلگرد، تسمه در آلیاژهای
گروه ۶۰۰۰، ۵۰۰۰، ۳۰۰۰، ۲۰۰۰، ۱۰۰۰ با عملیات حرارتی T6-T5-T4



پروفیل های اختصاصی سیستم کشویی و نوابین در حال بزرگ

ریختهگری بیلت به روش DC

فروش بیلت DC، انواع شمش آلیاژی و مواد اولیه مرتبط با صنعت آلومینیوم

تهیه و فروش انواع ورق در ابعاد و ضخامت های مختلف
منطبق با سفارش مشتری

طراحی و ساخت انواع قالب های صنعتی،
اختصاصی و سفارشی اکستروژن

اجرای تمام پوشش های سطحی مقاطع آلومینیومی رنگ بودری الکترواستاتیک
توسط دستگاه تمام اتوماتیک (در طیف ها و رنگ های مختلف)

دکورال (طرح چوب)، آبکاری، آنادایز



۰۹۱۲۱۷۶۳۴۵۳

۰۸۶-۳۳۱۳۵۳۹۳

اراک، شهرک صنعتی قیط

ppa_company@ymail.com

@ppa_co

ppa_co

www.ppa-co.ir



aldora*win*
Your window to life

تولید کننده پروفیل درب و پنجره UPVC
 UPVC Window & Door Profile

نشانی: ارومیه، شهرک صنعتی، فاز ۳ تلفن: ۰۴۴-۳۳۷۶۹۱۳۱

sale@aldorawin.com

www.aldorawin.com



@aldorawin



@aldorawin



aldorawin



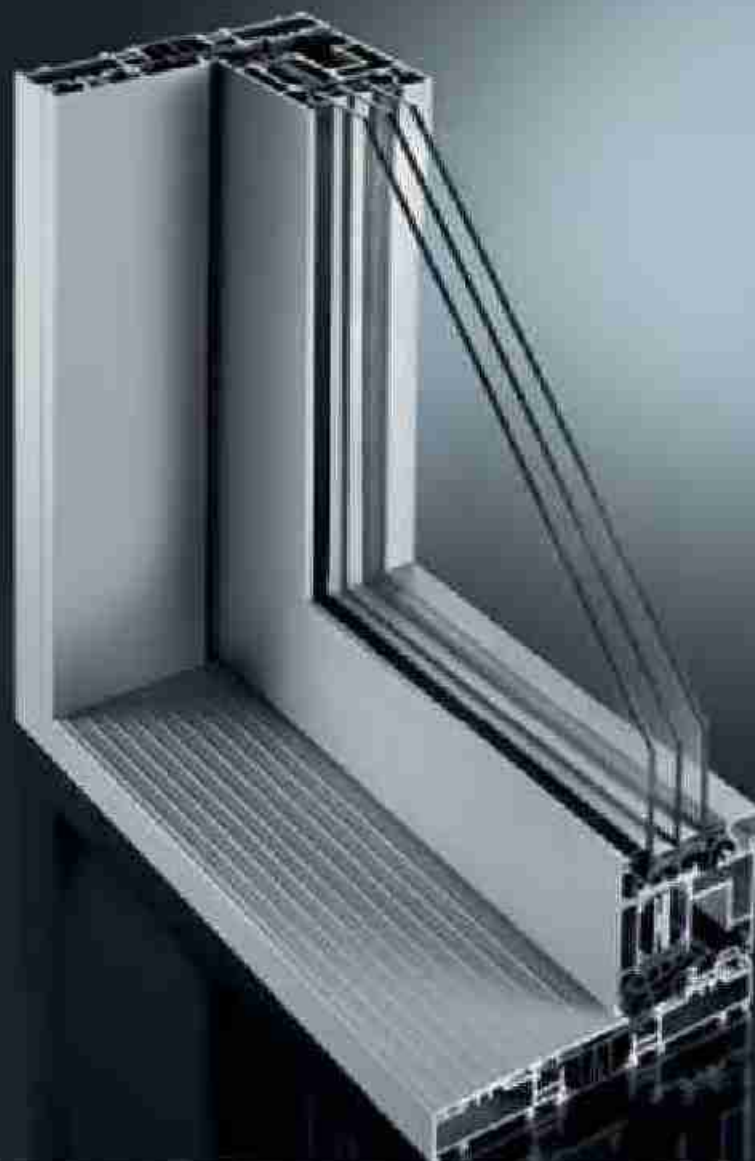
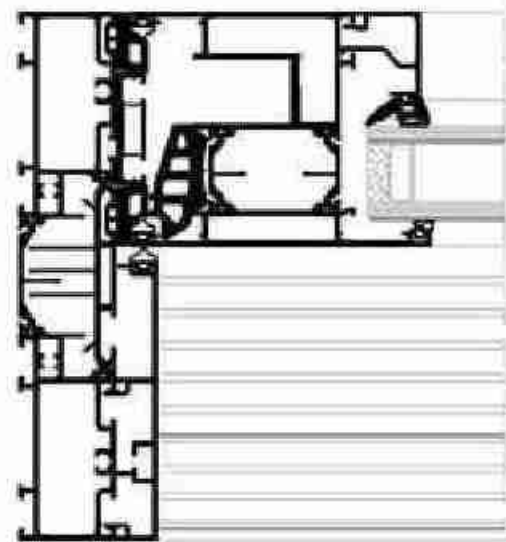
I.S.S Co.

شرکت آی.اس.اس

نماینده انحصاری آلمان

نماینده شرکت KLEIDCO ترکیه

تولید کننده در و پنجره آلومینیوم ترمال بریک و نمای گرتین وال



GUTMANN SC180+HW
LIFT & SLIDE SYSTEM

SYSTEM PROPERTIES OF CLASSES



Water tightness E350PA



Air permeability 4



Wind load C4154

THERMAL INSULATION

U_f 2.0

$U_{f, double}$ 1.3

- max. width & height: 3,000 x 3,000 mm

- max. sash weight: 400 kg

- max. glass thickness: 60mm

یکی از سیستم‌های
استفاده شده در ساختمان
مسکونی نسرین
GUTMANN SC180+HW
آرشیپکت
آقای مهندس علیرضا تقابلی



iss.windows.doors.curtain wall

www.iss-co.net

info@iss-co.net

آدرس کارخانه و دفتر مرکزی: جاده مخصوص کرج، انتهای کیلومتر ۸ رویه‌روی

تلفن: ۰۲۶۵۲۹۹۹۳-۸

درب پارکینگ پارس خودرو، پلاک ۱۸۱

آدرس نمایشگاه: خیابان جردن، کوچه قبادیان شرقی، پلاک ۱۰۸ واحد ۱۴

تلفن: ۸۸۱۹۱۲۸۷

اعطای نمایندگی در سراسر استان‌ها



تولید کننده پروفیل UPVC

www.ksan.ir



۰۲۱-۴۶۱۳۰۷۲۴

۰۲۱-۴۶۱۳۰۵۱۸

۰۲۱-۴۶۱۳۰۴۸۵

فہرست مضامین

روزنامه

نشریه پنجره ایرانیان

ماهیانما تخصصی صنعت درو بنجر و بهینه سازی انرژی ایران

سیدمبارک الهادی نیا و یونس‌های یونس ساداتی
دانشگاه آزاد اسلامی، تهران، ۱۴۲۲



دفتر مرکزی: تهران، بزرگراه اشرفی اصفهانی، مجتمع اداری گنجینه، طبقه ۴ واحد ۱۳

[illegible]

• F1-F5 IP65A

تلفون: ۰۲۱-۴۶۱۳۰۴۸۵

ksan-profile

 [ksan-profile](#)

با همکاری ایستاوین، SEIGENIA و GlobAlum برگزار شد؛

سمینار مهندسی

نما و پوسته‌های نوین ساختمانی در شیراز



که بیشتر دانش و تجربه خود را در این زمینه از جاهای دیگر و در دست کارهای اجرایی به دست می‌آوریم، برگزاری چنین سمینارهایی نیز در همین راستا ارزیابی و اجرایی می‌شود تا بخش کوچکی از این کمبودها را جبران کند.

شیراز، علاوه بر میزان رویه رشد استفاده‌کنندگان و طراحان از نماهای پوسته‌های اشاره کرد و گفت: ساخت مربوط به نمایشگاه در نگاه اول تنها به بخش ظاهری و صحنه زیبایی ساختمان و بنا مرتبط باشد اما با نگاهی دقیق‌تر درمی‌یابیم که عدم توجه به اصول علمی و حرفه‌ای در اجرای استاندارد نما می‌تواند ضمن آسیب زدن به نمای ظاهری و زیبایی

ساختمان، خطرات و مشکلات امنیتی نیز برای ساختمان و حتی افراد ایجاد کند. وی گفت: مجموعه ایستاوین همواره بر رعایت اصول استاندارد در اجرای کارها و پروژه‌ها تاکید داشته و بر همین اساس اولین آزمایشگاه مرجع تست نما و پنجره را راهاندازی کرده که تاکنون پروژه‌های مهمی را با همکاری شما عزیزان در کشور به انجام رسانده است.

مدیر فروش ایستاوین در پایان گفت: از تمامی عزیزانی که ما را در برگزاری این سمینار همراهی کردند ارجحاً مهندس قریو، مهندس جمشیدی و مهندس بهرادی که از تهران تشریف آوردند صمیمانه تشکر و قدردانی می‌کنیم و امیدواریم این حرکت ادامه داشته باشد و به همین جا ختم نشود.

اصول مهندسی نما با محوریت جزئیات اجرایی

در ادامه برنامه مهندس یحیی احمدسلطانی، عضو هیأت مدیره انجمن دروینتخه و نما به عنوان اولین سخنران، با موضوع اصول مهندسی نما با محوریت جزئیات اجرایی

سمینار تخصصی مهندسی نما و پوسته‌های نوین ساختمانی با مشارکت و همکاری شرکت‌های ایستاوین، SEIGENIA و GlobAlum از ساعت ۱۶ تا ۲۲ روز یکشنبه ۲۸ مهرماه ۱۳۹۸ در سالن همایش‌های مجتمع فرهنگی رفاهی دانشگاه شیراز برگزار شد. مباحثی مانند نماهای کپتین‌وال، بارش‌های هوشمند، پنجره‌های استاندارد و پوشش‌های ETFE از جمله محورهای این سمینار بود که توسط مدیران و کارشناسان شرکت‌های ایستاوین، SEIGENIA و GlobAlum برای حاضرین ارائه شد.

به گزارش خبرنگار اداری پتخبر شیراز، در بخش ابتدایی سمینار و پس از بخش سرود ملی و صحبت‌های مجری، مهندس شریعت‌زاده، عضو هیأت مدیره و مدیر فنی مجموعه ایستاوین برای عرض خیرمقدم و تشریح اهداف سمینار پشت تریبون قرار گرفت.

مهندس شریعت‌زاده پس از خوش آمدگویی به حضار با اشاره به بافتن و همکاری برگزارکننده سمینار، گفت: این سمینار با همکاری شرکت‌های ویژه و مدیریت مهندس قریو و برند (GlobAlum) GA، شرکت زمین نقش عرشه نماینده رسمی SEIGENIA اعلان در ایران با مدیریت مهندس جمشیدی و مجموعه ایستاوین با مدیریت مهندس آزادی در راستای معرفی نماها و پوسته‌های نوین ساختمانی و امکانات و مزایای این نماها برگزار شده است.

مدیر فروش ایستاوین با اشاره به ضعف‌های عمده و ساختاری که بحث مهندسی نما در عرصه آکادمیک و دانشگاهی دارد عنوان کرد: به دلیل عدم توجه جزیی به مباحث مهندسی نما و علم روز پوسته‌های نوین ساختمانی در دانشگاهها و مراکز علمی، مجبوریم

گرتین وال و نماهای تیتعالی پشت‌تربون قرار گرفت.

مهندس سلطانی از مجموعه‌های استالین، SEIGENIA و GlobAlum به واسطه برگزاری این سمینار تشکر کرد و گفت: رشته مهندسی نمایا Facade engineering یک رشته علمی و کاملاً نوین است که در دانشگاه‌های معتبر دنیا تدریس و آموزش داده می‌شود و لازم است که ما هم در داخل کشور به این مهم توجه کنیم که در اجرا و انجام کارهای نما از اصول علمی و حرفه‌ای این رشته تبعیت کنیم. یعنی همان‌طور که مهندسان معمار، عمران و سازه در بخش‌های مختلف ساختمان حضور دارند و فعالیت می‌کنند در بخش طراحی و اجرای نمای ساختمان هم باید یک متخصص و مهندس نما حضور داشته باشند.

سلطانی در خصوص تعریف مهندسی نما گفت: مهندسی نما مجموعه‌ای از هنر، علم و تکنیک است که حل مسائل و مشکلات مربوط به زیبایی محیطی و سازه‌ای نمای ساختمان را برای رسیدن به یک پوشش ارزشمند و پایداری می‌کند. حیطه وظایف مهندسی نمای ساختمان که شاید کمتر مورد توجه قرار می‌گیرد از جمله بخش‌های مهم ساختمان است که دارای نکات فنی و اجرایی بسیار ریز و حسی است که باید با دقت و وسواس فراوان موشکافی شود.

وی افزود: مهندس نما کسی است که با داشتن یک پیشینه علمی، تجربی و کاملاً صنعتی به امر مهندسی نمای ساختمان می‌پردازد. روی بحث صنعتی تأکید ویژه دارم چون در کنار نگاه ویژه هنری و زیبایی‌شناسی که یک مهندس نما باید داشته باشد حیطه بر مباحث ساخت و تولید صنعتی در امر مهندسی نما بسیار حائز اهمیت است.

عضو هیأت مدیره انجمن دروینج‌ها و نما گفت: متأسفانه یکی از مواردی که همیشه در نظم طراحی و اجرای یک پروژه ساختمانی حاشیه خالی است مهندسی نمات که به همین دلایل در مراحل آخر کار و اجرای نمای ساختمان که اولین چینی است که در یک ساختمان به چشم می‌آید به شکل برمی‌خوریم و نتیجه خوبی نمی‌گیریم. بسیاری از مشکلاتی که یک پروژه ساختمانی در پایان کار با شهرداری و سایر مراجع به جهت رعایت مقررات پیدا می‌کند به جهت نبود مهندس نما در تیم کاری آن پروژه است.

سلطانی با اشاره به مهم‌ترین مباحثی که در مهندسی نما باید به آنها پرداخته اظهار داشت: اقلیم و آب‌وهوا، رفتار سازه‌ای، تعاملات با سازه‌های اطراف، دریافت و هدررفت حرارتی، آسایش حرارتی ساکنان و بهره‌وری انرژی، سلب‌اندازی، معیار تهویه، ماندگاری و دوام نما، پایداری نما، بهره‌وری از نور طبیعی، حریم، اکوستیک، ایمنی و امکان سرویس و نفاذ، امنیت، نگهداری و قابلیت ساخت از جمله مهم‌ترین مباحثی است که یک مهندس نما باید در کارش به آن‌ها توجه جدی داشته باشد.

وی گفت: همه آنچه ساختمان را در برمی‌گیرد نمای ساختمان است و تفکیک نمای داخلی و نمای خارجی صحیح نیست. نما پوسته بیرونی ساختمان و آن چینی است که دیده می‌شود. نما یک جزء تفکیک‌شده در روند طراحی نیست و همراه و پیوسته با کلیت ساختمان باید طراحی شود.

سلطانی بار دیگر به اهمیت ایجاد رشته مهندسی نما در محیط‌های آکادمیک اشاره کرد و افزود: با وجود اینکه در کشور ما به دنبال تأسیس رشته‌های جدید هستند اما متأسفانه رشته مهندسی نما که در تمام دنیا به عنوان یک رشته مجزا و شناخته‌شده است که دوره‌های لیسانس، فوق‌لیسانس و دکترا هم دارد در ایران و دانشگاه‌های ما

هنوز ایجاد و تأسیس نشده است.

سلطانی در بخش پایانی صحبت‌هایش با بخش تصویر اسلایدی به معرفی چندین مثال جدید در بخش پوست‌های نوین نما پرداخت و به صورت مفصل‌تر در خصوص تملیهای تیتعالی، گرتین وال و اسلاید نکات مهمی را گوشزد کرد.

برای آلات SEIGENIA و بازسوهای هوشمند

مهندس طباطبایی از مجموعه رنگینا (SEIGENIA) ارائه‌دهنده بعدی سمینار بود که مطالبی پیرامون برای آلات رنگینا و بازسوهای هوشمند بیان کرد. نماینده شرکت زمین نقش مهشاد پس از معرفی مختصری از مجموعه رنگینا و پیشینه احداث و راه‌اندازی این کارخانه اشاره به اهمیت برای آلات و دروینج‌ها در بخش نما، گفت: دروینج‌ها و برای آلات از جمله بخش‌های مهم در بحث نمای ساختمان است که باید به آن توجه ویژه‌ای داشت. مجموعه رنگینا در زمینه تولید و عرضه انواع برای آلات دروینج‌ها در کشور آلمان فعالیت می‌کند که از بهترین و باکیفیت‌ترین برای آلات موجود در بازار است.

مهندس طباطبایی گفت: نکته مهمی که در انتخاب برای آلات پنجره باید به آن توجه داشت میزان بار و فشاری است که بر آن وارد می‌شود. برای آلات رنگینا با توجه به ابعادی که در استاندارد IFT آمده است برای اندازه‌های مختلف پنجره و بازسوها با محاسبه میزان وزن و بار وارنده عرضه می‌شوند. نکته دیگری که در این برای آلات در نظر گرفته‌شده نحوه بار شدن پنجره به صورت رست بازشو یا چپ بازشو است. به این صورت که با توجه به طراحی معماری ساختمان و محل قرارگیری پنجره بدون نیاز به تعویض برای اکمل استفاده از هر دو حالت (رست بازشو یا چپ بازشو) در پنجره‌ها وجود دارد.

مدیر فنی شرکت رنگینا در ایران افزود: استفاده از قفل‌کن مخفی پشت لنگه و بین دو لولاه در سیستم‌های دو حالته که بار بیشتری را تحمل می‌شوند یا مکش ایجاد می‌شود یکی دیگر از امکانات مهمی است که در برای آلات رنگینا وجود دارد. طباطبایی در ادامه به لولاهای مختلفی که برای وزن‌های مختلف وجود دارد اشاره کرد و در خصوص لولاهای دو حالته گفت: تمامی لولاهای دو حالته رنگینا امکان تبدیل شدن به تک‌حالت را دارند. این امکان به ما کمک می‌کند تا در درهای بالکنی و پنجره‌های فرانسوی که نیاز به این دو عملکرد (تک‌حالت و دو حالته) در کنار هم دارند از دید و نمای یکسانی در لنگه‌های با عملکرد مختلف برخوردار باشند.

وی گفت: برای آلات سیستم‌های کشویی یا پورتال لفت‌اند اسلاید و فولکس‌واگنی از دیگر سیستم‌های گالسی هستند که در سید محصولات رنگینا به صورت کامل وجود دارد. اکو اسلاید نیل جدیدی از سیستم‌های بازشو که ترکیبی از پنجره‌های لولایی و کشویی است از دیگر برای آلاتی است که در سید کالایی رنگینا وجود دارد.

مهندس طباطبایی افزود: سیستم‌های لفت‌اند اسلاید به دلیل مزایای خاصی که دارند از استقبال بیشتری برخوردار هستند. عایق‌بندی مناسب، امکان ساخت پنجره با ابعاد بزرگتر، عدم جاگیری و مزاحمت برای اتیاء اطراف، امنیت و ایمنی بیشتر و... از جمله مزایای سیستم لفت‌اند اسلاید است.

نماینده شرکت زمین نقش مهشاد در پایان گفت: سیستم‌های هوشمند از دیگر سیستم‌های رنگینا است که با استفاده از قطعات و اجزای الکترونیکی امکانات جدیدی جهت سهولت بازویسته کردن، تهویه مناسبتر، ایمنی بیشتر و امنیت بالاتر پنجره به





عصر فکته ارائه می دهند.

تست ها و استانداردهای بنجره و کرین وال

سخران بعدی سمینار مهندس بهرآد آزادی، مدیر عامل ایستاپین بود که مطالبی با موضوع تست ها و استانداردهای بنجره و کرین وال ارائه کرد. مهندس آزادی حسن خوش آمد گویی به حضار و تشکر از همکاری که در برگزاری این سمینار مشارکت داشتند، گفت: خوشحانه امروزه بحث استانداردهای و گریبندی بنجره ها نسبت به سال های قبل جنی تر گرفته می شود و قدم های مثبتی در این باره برداشته شده است. حلقه گذشته ما در پروژه های ساختمانی عدم توجه به کلاس بندی و استانداردهای بنجره ها و کرین وال هاست و بیشتر به مباحث زیبایی شناسی و ظاهر موضوع توجه می شود.

مدیر عامل ایستاپین با اشاره به راه اندازی آزمایشگاه تست بنجره و نما در این مجموعه گفت: ما در مجموعه ایستاپین از سال ۹۰ گام هایی در راستای توجه به بحث کیفی بنجره ها و استانداردهای بنجره ها که تا به امروز در راستای آزمایشگاه کنترل کیفی ایستاپین در همین راستا صورت گرفت. ما در این آزمایشگاه توانستیم دستگاه ها و تکنولوژی از کشور آلمان خریداری کنیم و به عنوان اولین آزمایشگاه مرجع و همکار استاندارد ایران شروع به کار کردیم.

وی افزود: تست های مختلفی در این آزمایشگاه انجام می شود اما مهم ترین تست هایی که در استانداردهای قی باید وجود داشته باشد شامل آزمون هوایی، آزمون آسبندی و آزمون فشار باد است. محاسبات و مدل سازی های ما در نرم افزار اورگادینا (Orgadata) صورت می گیرد.

پوشش های نوین ساختمانی ETFE

مهندس بهرآدی، مدیر عامل شرکت دنیا آخرین سخنران این سمینار بود که پیرامون پوشش های ETFE مطالبی را بیان کردند.

مهندس بهرآدی با اشاره به تخصصی شرکت دنیا گفت: مجموعه دنیا در زمینه پوشش های پارچه ای فعالیت می کند و تاکنون پروژه های متعددی در داخل کشور اجرا کرده است. پوشش های سبک ETFE محصول جدیدی که مدت ۲ سال است در اروپا و آسیا رایج است در داخل کشور اجرا کرده ایم. این محصول در سال ۱۹۶۰ در آمریکا تولید و تاکنون پروژه های بزرگی در سراسر دنیا با آن اجرا شده است.

وی گفت: فویل یا پارچه ETFE را بصورت پالت های تک لایه تا ۵ لایه که به وسیله باد پر می شوند می توان استفاده کرد. خواص این فویل به گونه ای است که به دلیل سبکی و مقاومت بالا برای سقف ها و دهانه های با ابعاد زیاد بسیار مناسب است. قابلیت تعمیر و تعویض یکی از مهم ترین مزایای این محصول است. این محصول استانداردهای مربوط به آتش و ایمنی را پاس کرده و از این نظر هیچ مشکلی ندارد. بهرآدی افزود: آکوستیک و جذب صوت بالا یکی دیگر از نکات مثبت محصول ETFE است. علاوه بر جدای داخل ساختمان، استفاده از این محصول در نمای ساختمان ها می تواند در کاهش سر و صدای محیط های شهری به ما کمک کند. عایق بودن و آسبندی به این که این محصول بر روی یک پایه یا استاکر آلومینیومی نصب می شود در سطح بالایی است. دستگاهی که باد پالت ها را تنظیم می کند در مقابل فشار و دمای هوا بصورت هوشمند عمل می کند.

مدیر عامل شرکت دنیا در پایان گفت: باغ ایرانی در مجتمع ایران مال یکی از آخرین پروژه های است که در تهران با این فویل اجرا شده است.

جلسه پرسش و پاسخ و بازدید نمایشگاه

پس از ابرار سخنرانی ها، جلسه پرسش و پاسخی با حضور جمعی از مدیران و کارشناسان مجری سمینار برگزار و به سوالات شرکت کنندگان پاسخ داده شد. مهندس قریب، مهندس سلطانی، مهندس طباطبائی، مهندس بهرآد آزادی، مهندس بهرآدی، مهندس شریعت زاده و مهندس امیر آزادی با حضور در جل پرسش و پاسخ به سوالات حضار پاسخ گفتند.

بازدید از نمایشگاه جانبی سمینار که از محصولات مختلف شرکت های ایستاپین، Globalum و SEIGENIA تشکیل شده بود پایان بخش سمینار مهندسی نما و پوست های نوین ساختمانی در شیراز بود.



ISTAWin

تولید کننده و مجری نماهای کرتین وال و پنجره‌های آلومینیومی
نماینده انحصاری فروش پروفیل GA در جنوب ایران

آدرس: شیراز، بلوار امیرکبیر، ساختمان یونیک، واحد ۵۰۲

تلفن: ۰۷۱-۳۸۴۴۴۰۴۰

www.istawin.com

اصلی ترین مرکز تجارت
صنعت های پنجره، شیشه و
درب در منطقه اوراسیا

پنجره
Eurasia WINDOW

بیست و یک امین نمایشگاه بین المللی پنجره،
بازشو، سیستم های نما و لوازم جانبی، پروفیل،
تکنولوژی های تولید و ماشین آلات، محصولات
عایق کاری، مواد خام و محصولات تکمیلی

www.eurasiawindowfair.com

ufi

بخش مخصوص
پروفیل های
آلومینیوم، سیستم های
نما و لوازم جانبی

شیشه
Eurasia GLASS

دهمین نمایشگاه محصولات شیشه ای
نصب، تولید و تکنولوژی های کار بر روی
شیشه و ماشین آلات، محصولات تکمیلی
و مواد شیمیایی

www.eurasiaglassfair.com

درب
Eurasia DOOR

دوازدهمین نمایشگاه بین المللی
در، کرکره، قفل، پانل، سیستم های
جدا کننده و لوازم جانبی

www.eurasiadoorfair.com

۰۲۱-۸۸۱۹۱۰۱۷-۱۹

استانبول - ترکیه

۱۴ تا ۱۷ اسفند ۱۳۹۸

ufi

THE TURKISH WINDOW INDUSTRY ASSOCIATION

THE TURKISH GLASS INDUSTRY ASSOCIATION

PUKAD

PUKAB

WIN

WIN

İSTANBUL

TÜYAP FAIR CONVENTION AND CONGRESS CENTER
Büyükdere, İstanbul / Turkey

Reed | ۱۳۹۸
Reed Turkey Fairs & A.C.

این نمایشگاه با ارجاع به قانون ۵۱۷۴ و زیر نظر (اتحادیه اتاق ها و بورس های ترکیه) برگزار میگردد.

نرسیسیان



پنجره وین استار

خم کاری تخصصی پروفیل های UPVC

به حریمات محصول ما بیشتر دقت کنید

۱۰ سال سابقه تولید درو پنجره قوسی با بهترین کیفیت ضمانت نصب آسان در کمترین زمان ممکن استفاده بهینه از فوم و چسب

ارسال به تمام نقاط کشور با بسته بندی رایگان

تصور کنید ساخته درو پنجره قوسی

با کیفیت به چه میزان

اعتبار برند شما را افزایش خواهد داد!



به شما کمک خواهیم کرد تا در خصوص در و پنجره های قوسی دغدغه های نداشته باشید



آدرس: شهرک صنعتی چهار دانگه، شهرک صنعتی سهند، سوله های سورتی رنگ، پلاک ۵/۴۰۲

۰۹۱۲ ۷۹۸ ۴۱۶۹: ☎ www.winstarbending.com ۰۲۱-۹۵۱۱۸۶۸۳: ☎

@winstarbending

winstar_bending

البرز پیراق



Alborz



G GEVISS®

PENCERE & KAPI SİSTEMLERİ

دفتر تهران: آزادگان، آهن مکان فاز دوم مرکزی، پلاک ۱۸۶
تلفن: ۰۲۱-۵۵۵۳۳۴۹۷ | فکس: ۰۲۱-۵۵۵۳۳۴۵۷

دفتر تبریز: شهرک سرمایه گذاری خارجی، سه راه اوپیک
تلفن: ۰۴۱-۳۲۴۶۶۳۶۱-۴ | فکس: ۰۴۱-۳۲۴۶۶۳۶۳

alborz.y@yahoo.com

بازار پتروشیمی ایران

ایرانیان

رزمه

نشریه پنجره ایرانیان

ماهنامه تخصصی صنعت درو پنجره و پهنه سازی انرژی ایران

البرز پیرا



دفتر تهران: آزادگان، آهین مکان
 فاز دوم مرکز، پلاک ۱۸۶
 تلفن: ۰۲۱-۵۵۵۳۳۴۹۷
 فکس: ۰۲۱-۵۵۵۳۳۴۵۷
 دفتر تبریز: شهر کسریه گذری خواجه مسعود امیرک
 تلفن: ۰۲۱-۳۲۴۶۶۳۶۳
 فکس: ۰۲۱-۳۲۴۶۶۳۶۳
 alborz.y@yahoo.com

افق یراق

عرضه و پخش یراق آلات
و ملزومات در و پنجره UPVC



- ✓ عاملیت فروش پروفیل (سیندر)
- ✓ عاملیت فروش پروفیل (گنو وین)
- ✓ عاملیت فروش گالوانیزه تقویتی شرکت (آهن فولاد جهان سپاهان)
- ✓ عاملیت فروش یراق آلات (جی ویس)
- ✓ نمایندگی فروش چسب پلی سولفاید (کی. اس. اس)
- ✓ عاملیت فروش یراق آلات (ویناک)
- ✓ عاملیت فروش پیچ (سلکترون و پیچ مکس)
- ✓ عاملیت فروش چسب شیشه اتومبیل (ایتکس ان.ال)
- ✓ فروش ملزومات شیشه های دو جداره

آدرس: کرمانشاه، میدان امام، بعد از نیایش، شهرک آزادگان
تلفن: ۰۵۸۲ ۲۳۴ ۰۸۳۳ (۰۸۳۳) ۳۴ ۲۹ ۵۹ ۶۸ همراه: ۰۶۸۸ ۰۹۱۸۸۵۹

YELKEN

یراق آلات در و پنجره UPVC و آلومینیوم

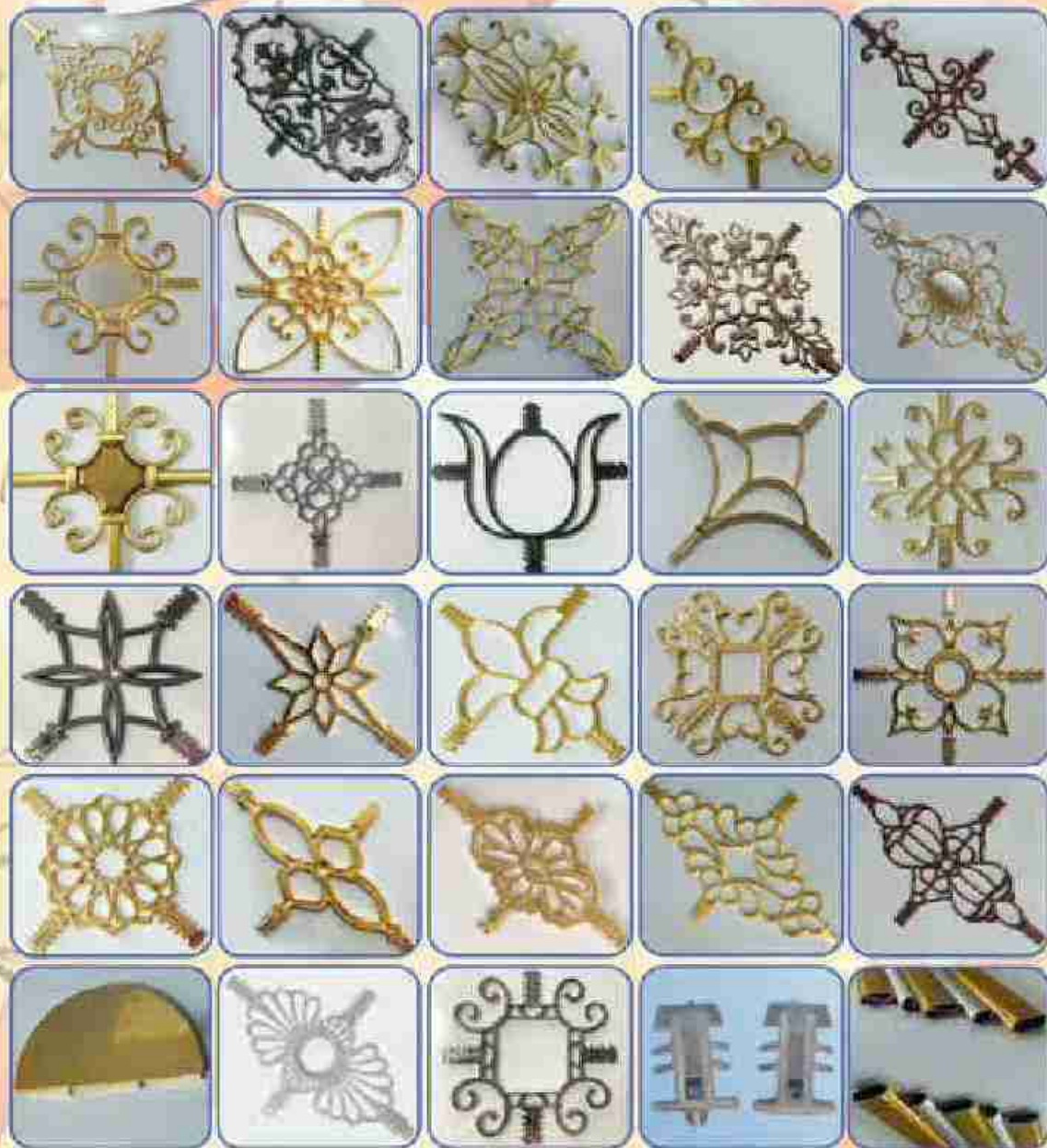


نماینده استان البرز:
شرکت حامی صنعت 
تلفن: ۰۲۶-۳۴۸۰۲۶۶۶
فکس: ۰۲۶-۳۴۸۰۲۶۶۵

دفتر تهران:
شهر قدس، انتهای بلوار جمهوری، خیابان
مذاق‌ان حرّم، نبش کوچه نهال، سوله انتهایی
تلفن: ۰۲۱-۴۶۰۷۱۵۵۰
فکس: ۰۲۱-۴۶۰۷۱۵۵۱

آدرس دفتر مرکزی ایران:
دفتر تبریز: پلیس راه تبریز، مرند،
جنب بستنی اطمینان کوچه دانشمند،
پلاک ۸۹
تلفن: ۰۴۱۳-۲۸۵۸۱۳۷
فکس: ۰۴۱۳-۲۸۵۸۱۲۶

اعتماد به کیفیت
را با یراق آلات
پارس پروفیل
تجربه کنید



تولید و ارائه تمامی محصولات در تمسیر فقط توسط پارس یراق پروفیل می باشد
و این شرکت هیچ تعهدی نسبت به محصولات تقلبی و مشابه در بازار ندارد

تولید و فروش انواع یراق آلات و پروفیل های دکوراتیو و تزئینات داخل شیشه

تولید و فروش انواع یراق آلات و پروفیل توری های ثابت و متحرک

تولید انواع کانکشن مولیون فولادی، آلومینیومی و زامکی تمام پروفیل ها

تولید و فروش انواع یراق آلات در و پنجره یو.پی.وی.سی و شیشه های دو جداره

تهیه و توزیع کلیه ابزار آلات و یراق آلات وارداتی یو.پی.وی.سی

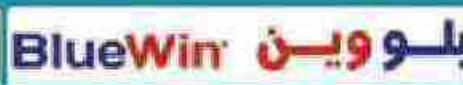
آدرس: اتوبان جدید تبریز، شهر سهند، شهرک فناوری های پیشرفته (تبریز ۴) پلاک ۸۰۰۷۲

تلفن: ۳۴۲۵۸۷۴۷-۰۴۱ | فکس: ۳۴۲۵۸۷۴۱-۰۴۱ | همراه: ۰۹۱۴۱۱۴۷۳۲۹ | @parsaccessoriesprofile



بازرگانه بنا

عرضه کننده یراق آلات در و پنجره های دوجداره
نماینده انحصاری پروفیل بلو وین در استان خراسان
و ملزومات پنجره های UPVC و شیشه دوجداره در شرق کشور
نماینده رسمی فروش محصولات نستروند در استان خراسان



مشهد، بزرگراه آزادی، آزادی ۱۳۵/۶، پلاک ۲۴/۱
تلفکس: ۰۵۱۳۶۵۸۵۳۱۶-۷ | ۰۵۱۳۶۶۵۵۰۸۴
BanaeiYaragh Upvc.hardware.banaei



آناهید



آتنا



آناهید



آوین



آتنا



آرتمیس



آیتک



آرتمیس



آدنيس



آدنيس



نگهدارنده اسپانچولت
زاهاک پلی کریستال



آیتک



پیوند



اهرم شیشه



تلاوز زیر شیشه



پرناک



نسخه ۲

گارانتی تعویض
بی قید و شرط

بیش از ده ها مدل دستگیره آلومینیومی و پلاستیکی در و پنجره

در سه تیپ / سکوئستیک / اکوئستیک / نرمال

در بسته بندی های بسیار مستحکم، زیبا و کاملا متفاوت



LP102

لولای ۹۰ میل
لبه دار



LS102

لولای ۹۰ میل
لاریسا



IP102

لولای ۹۰ میل
ساده



بسته بندی های
مقاوم



مولین کلکشن در سلیزهای
۳۸ - ۳۶ - ۳۴ - ۳۲ - ۳۰



دستگیره دو طره باریک
ساده و سوئیچ خور

اعطای نمایندگی
و عاملیت فروش
در استانها و شهرستانهای
سراسر کشور با
شرایط ویژه

گروه تولیدی صنعتی شهاب یراق

طراح و تولید کننده قفل ، لولا و دستگیره های آلومینیومی
دوجداره بستنی ، اختصاصی نرمال و ترمال برک
(تولید یراق آلات خاص به سفارش مشتری)

دو دهه سابقه دشان

مشاورین پانکر و سیدیا
البرکت و مستیزهی صاحب نظران
(طرح و اجرا)

همیشه دویم هستیم !

اثر از همکاران پیرسید جنبکة بعد از خوندگان ما را اندر می بینید



AKF

آكام ابزار پارسيان

۱۲ سال ضمانت تعویض

دارای استانداردهای **RAL** و **IFT** آلمان
نماینده رسمی یراق آلات **ACCADO** ترکیه در ایران



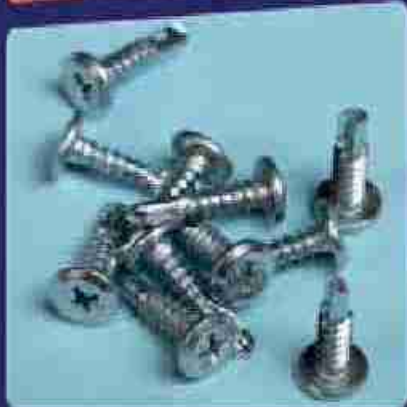
info@akamabzar.com

www.akamabzar.com

تهران، خیابان شهید بهشتی، خیابان پاکستان، کوچه ۱۴، پلاک ۱۲، طبقه ۱، واحد ۱
تلفن: ۰۲۱-۸۸۵۳۵۶۱۴-۱۵ ۰۲۱-۸۸۵۳۷۶۰۰-۶۱ فکس: ۰۲۱-۸۸۵۳۶۹۰۶

نماینده شرکت TPS تایوان در ایران

تپه اس



شعبه تهران: میدان حسن آباد، جنب بانک ملی، بازارچه حسن آباد، پلاک ۲۰، فروشگاه توان پیچ



Let Your Last Choice be The Best



مجموعه توان پیچ جهت گسترش
فعالیت‌های خود آماده
پذیرش نمایندگی از سراسر کشور می‌باشد



@tavanpich



tps_group

تلفن: ۰۲۱-۶۶۷۶۹۹۵۶ ۰۲۱-۸۰۸۱۷۰۶۶ تلفکس: ۰۲۱-۶۶۷۲۲۸۴۹



STAC

نماینده انحصاری یراق آلات در و پنجره آلومینیوم
استاک اسپانیا



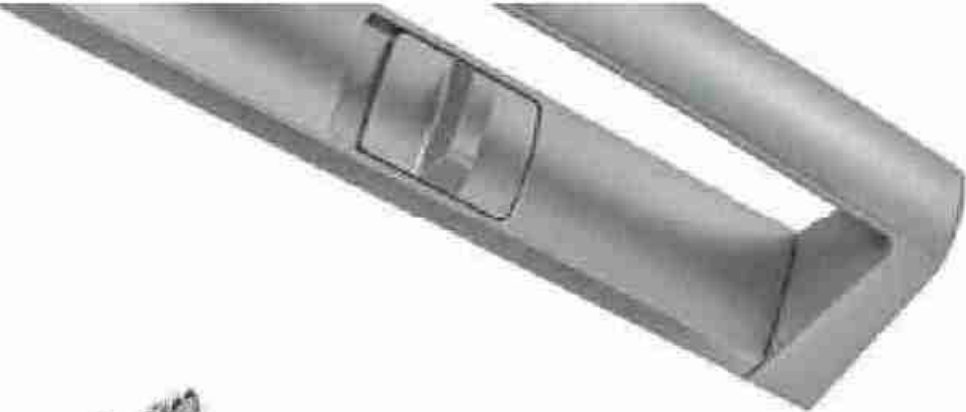
گاراتتی ۵ ساله تمام محصولات



آدرس: تبریز، جاده سکتو، شهرک مایان، بعد از پل قطار، پلاک ۳۶
☎ ۰۴۱-۳۲۸۵۲۵۳۹ | ☎ ۰۴۱-۳۲۸۵۲۵۴۰ | ☎ ۰۴۱-۳۲۸۵۳۱۷۴ | ☎ ۰۴۱-۳۲۸۵۳۱۷۵
☎ ۰۹۰۲۹۷۱۶۷۲۵ | ✉ babakvazife@yahoo.com | ☎ ۰۹۱۴۴۷۸۹۵۴۴
https://t.me/azaryaragh_profile | @AZARALUMINIUM | stac.es

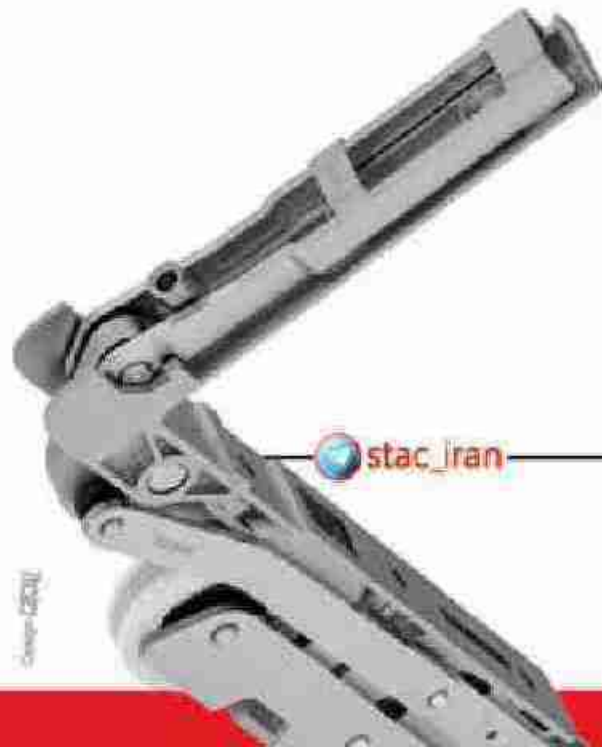


آدرس پلاک پارس



STAC

نماینده انحصاری اوراق آلات دروپنجره آلومینیوم
استاک اسپانیا



 stac_iran

دفتر فروش

- ☎ رعیتی دفتر تهران: ۰۹۱۲۱۴۶۶۳۳۰
- ☎ مهدوی دفتر تهران: ۰۹۱۲۲۰۶۵۷۴۲
- ☎ رحمانی دفتر یزد: ۰۹۱۳۱۵۳۲۵۸۵
- ☎ امیرلو دفتر اصفهان: ۰۹۱۳۳۰۳۳۹۳۰

بازار گانه آليا

- ✓ نماینده رسمی محصولات اندو
- ✓ نماینده رسمی آهن فولاد جهان
- ✓ نماینده رسمی پروفیل دیوا


 آهن و فولاد جهان
 
 دیوا
 
 ENDOW
 DOOR & WINDOW SYSTEMS


 Endow_alpa

آدرس دفتر: تهران، اشرافی اصفهانی، ترسیده به مرزداران، نیش خیابان عرب حسینی ساختمان بانک رسالت، پلاک ۳۰ واحد ۲۰
 تلفن: ۰۲۱-۳۳۲۱۳۹۱۸ / ۰۲۱-۳۳۲۵۱۸۱

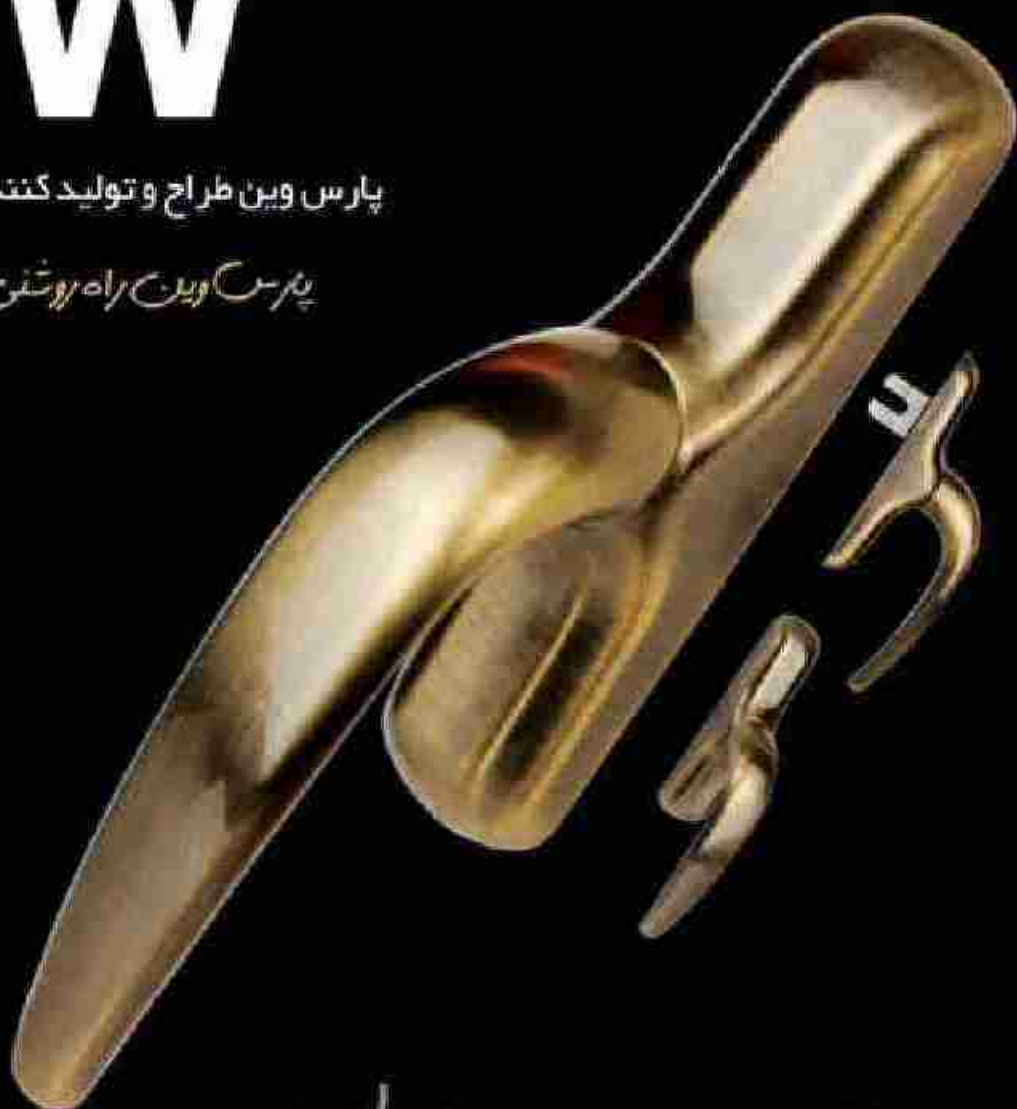
آدرس کارخانه: توران، جاده ساوه، بعد از میدان قائم اسلامشهر، روبروی شهرک مصارت، خیابان خ پلاک ۱۰۲ و انتهای خی پلاک ۱۱۴
 تلفن: ۰۲۱-۵۶۳۸۷۲۵۷ / همراه: ۰۹۱۲۳۹۳۶۴۲۱ / ۰۹۱۲۷۱۲۰۲۵۰



PW

پارس وین طرح و تولید کننده یراق آلات اختصاصی

پارس وین راه روشنی به دنیای پارس وین



@parswinplus95



آدرس: تهران، شهرک صنعتی چهره‌سنگ، خیابان ۳۳۶۵، فلک‌برگ، ۱۷
تلفن: +۹۸ ۲۱ ۵۵۲۷۳۷۹
فکس: +۹۸ ۲۱ ۵۵۲۸۰۴۱
NO.17, 23/5 Ashkan Street, Chahardangeh Industrial Zone,
Tehran, Iran Tel: +98 21 5274279 +98 21 528401

درج نیازمندی ها در سایت و نشریه پنجره ایرانیان رایگان می باشد

آگهی استخدام

شرکت نور آسا جهت تکمیل کادر فروش خود اقدام به جذب یک (کارمند فروش خانم) می کند.
شماره تماس: ۰۲۶-۳۶۵۷۳۰۴۰

آگهی استخدام

شرکت پیمان جهت تکمیل کادر فروش خود اقدام به جذب یک کارمند فروش می کند.
شماره تماس: ۴۴۵۰۴۱۳۱

آگهی فروش

خط تولید سیسسه دو جداره تمام انومالیک یا برند CMS
ترکمه و کلر کرد ۵ سال به قیمت بسیار مناسب، دستگاه پرس
۳ لاین، شستشو و برس، خم اسپنسر، جعبه بوتیل و پلی
سولفاید و لوازم جانبی دیگر به فروش می رسد.
شماره تماس: ۰۹۱۳۱۵۴۶۱۴۳

آگهی استخدام

مجموعه نایکو جهت تکمیل کادر فروش خود اقدام به
جذب تعدادی بازار باب خانم و آقا در زمینه فروش در
پنجره های پو، پی، وی، سی می کند.
شماره تماس: ۰۹۱۲۰۷۳۸۱۵۰

آگهی استخدام

مجموعه صدرا ابزار باریسان اقدام به جذب نیروی
کارشناس فروش می کند.
شماره تماس: ۰۲۱-۴۴۰۹۴۷۷۲

آگهی استخدام

گروه صنعتی آلیا برای تکمیل کادر فروش خود اقدام به
جذب تعدادی کارشناس فروش، جهت فروش براق آلات
و بروفلیل پو، پی، وی، سی می کند.
ارسال رزومه: ۰۹۱۲۱۰۷۴۸۹۸

آگهی خرید

بهترین خریدار ضایعات گسکت و بروفلیل شماره قیمت
مناسب هستیم.
شماره تماس: ۰۹۱۳۱۷۶۰۱۰۴

آگهی فروش

دستگاه تمیز کن CNC الومالیک اکولاین تمیز در حد نو
کارکرد زیر یک سال تمام قطعات پنومالیک فستو آلمان
سیستم کامپیوتر زمینس آلمان معاوضه بایر فیل و بادستگاه.
شماره تماس: ۰۹۱۳۱۶۴۴۱۹۸

آگهی فروش

سست دوکله آلومینیوم و upvc مورات ماشین تمیز و
بسیار کم کار کرد.
شماره تماس: ۰۹۱۳۱۶۴۴۱۹۸

آگهی استخدام

شرکت مکاگو جهت تکمیل کادر فروش خود اقدام به
جذب کارشناس فروش یا تجربه و فعال می کند.
شماره های تماس: ۰۹۱۲۷۶۹۹۹۳۸

آگهی استخدام

نماینده استان تهران فروش بروفلیل upvc هاغن جهت
تکمیل کادر فروش خود قصد جذب کارشناس فروش با
تجربه بازار زمینه کاری مرتبط را دارد.
متقاضیان محترم رزومه خود را از طریق شماره های ذیل
ارسال کنند تا پس از بررسی جهت مصاحبه حضوری دعوت
صورت پذیرد.
تلگرام-واتس آب-فکس: ۰۹۱۲۹۲۰۰۴۸۰ | ۰۹۱۲۹۲۰۰۵۸۰ | ۰۲۱۸۹۷۷۹۲۰۰



صنایع پیچ سهیل

وارد کننده و عرضه کننده توری و پرده‌های
پلیسه‌ای یراق آلات مربوطه، آهن ربا
وارد کننده و عرضه کننده انواع پیچ‌های سرمنه دار
سر سوزنی قابل استفاده در صنعت در و پنجره



جاده قدیم کرج، بازار آهن غرب تهران (شادآباد)، مجتمع تجاری صنعتی ۱۷ شهرپور، بلوک پ/ب، پلاک ۳۴
تلفن: ۰۶۶۶۰۷۷۸۱ | ۰۶۶۶۰۶۰۶۷۷ | فکس: ۰۶۶۶۰۷۷۸۲
همراه: ۰۹۱۲۳۱۴۲۴۳۸ | تلگرام: ۰۹۳۰۶۶۶۶۹۳۱
Email: soheilbolt@yahoo.com
sbi_commerce@yahoo.com



شرکت بازرگانی تجاری قدس

- ✓ حمل و نقل و ترخیص کالا از تمامی بنادر و گمرکات کشور و حواله بانکی
- ✓ انجام سفر تا صد کلیه امورات گمرکی و مشاوره امور گمرکی
- ✓ ترخیص تخصصی یراق آلات و پروفیل آلومینیومی دستگاه شیشه دستگاه پی.وی.سی، درزگیر دو ترکیبی و سیلیکونی، پیچ و ...
- ✓ اخذ ثبت سفارش برای کالاهای ورودی
- ✓ واردات به صورت پیله وری بدون نیاز به ثبت سفارش



آدرس: شهر بازرگان، روبروی بانک سپه، شرکت بازرگانی تجاری قدس
تلفن: ۰۴۴-۳۴۳۷۳۵۸۸ فاکس: ۰۴۴-۳۴۳۷۲۵۴۱
همراه: ۰۹۱۲۲۹۷۵۶۵۲ - ۰۹۱۴۱۶۱۸۱۴۹ - ۰۹۱۲۲۹۷۷۹۵۰
آدرس: ترکیه، استانبول، محله کمال پاشا، کوچه گمرک امین، شماره ۱۶
تلفن: ۰۵۳۱۲۲۲۹۹۷۵
آدرس دفتر تهران: شهرک غرب، بلوار فرحزادی، مرکز تجاری سینا
تلفن: ۰۲۱-۸۶۱۷۵۱۲۷
www.ghodstrade.com Email: ghodstrading@yahoo.com

واردات و فروش مستقیم محصولات UPVC در ایران



تولید کننده نسل جدید از پروفیل های جدید یو.پی.وی.سی

عاملیت رسمی فروش پروفیل انزو **Enzo** در استان های تهران و البرز

تهران | شرفدیس | شهرک صنعتی زاگرس

تلفن: ۰۲۱-۴۶۸۹۶۱۱۸ | ۰۲۱-۴۶۸۹۶۱۳۸

شماره: ۰۹۱۲۸۶۹۸۴۹۸ | ۰۹۱۲۸۴۳۸۸۷۰

فکس: ۰۲۱-۴۶۸۹۴۸۷۳

@Baniansanat @Baniansanat

rajaee.banian@gmail.com



وبسایت



دانلود اپلیکیشن

Plast Insulator Industries

پلاستینسولایزر **کلاس** **وین**

UPVC Producer Profile

تولید کننده انواع پروفیل در و پنجره های دو جداره UPVC

تولید کننده انواع پروفیل های در و پنجره UPVC
اولین تولید کننده روکش های آلومینیوم در ایران

سری ۶۰ پنج کانال

سری ۶۰ چهار کانال

سری ۷۰ جفت ریل

سری ۹۰ تک ریل



دفتر مرکزی: ۰۳۱-۵۷۷۷۵۵۸۲ (خط ۱۵) فکس: ۰۳۱-۵۷۷۷۶۳۶۸
دفتر تهران: ۰۲۱-۴۶۵۲۱۲۴۶ فکس: ۰۲۱-۷۳۴۴۶۷۲۰ همراه: ۰۳۳۸۸۳۸۰۹۱۳



ALSTAR

www.Alstar.ir

 [ALSTAR.IR](https://www.instagram.com/alstar.ir)

آلستار

پنجره آلر تمام عیار



ALSTAR INDUSTRIAL COMPLEX

طراح و تولید کننده سیستم های نما و پروفیل های اختصاصی،
در و پنجره آلومینیوم و انواع مقاطع صنعتی و ساختمانی



اعطای نمایندگی فعال در سراسر کشور

۰۱۱-۲۳۴۳۴۸۸۱-۴

۰۲۱-۶۶۰۹۲۱۰۰-۲

IDEAL

vorkan 



WINTeCH
UPVC WINDOWS, DOORS and SHUTTER SYSTEMS

UPVC WINDOWS DOORS and SHUTTER SYSTEMS

وین تک، پنجره یک

021-2989

www.wintech.co.ir



وین تک تولیدکننده پروفیل های درب و پنجره UPVC

با تکنولوژی روز آلمان، دارنده گواهینامه RAL و TÜV

